

**UNIwersYTET W BIAŁYMSTOKU**  
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA**

**ANNA GARDOCKA-JAŁOWIEC**

**ZMIANY KONSUMPCJI  
A KREOWANIE INNOWACJI**

Białystok 2015



# SPIS TREŚCI

<b>Wstęp</b>	<b>7</b>
--------------	----------

## **Rozdział 1**

KONSUMPCJA I KREOWANIE INNOWACJI – UJĘCIE TEORETYCZNE	21
1.1. Ewolucja podejścia do konsumpcji	22
1.2. Ewolucja podejścia do kreowania innowacji	38
1.3. Źródła i przeszkody kreowania innowacji	53
1.4. Rola konsumpcji w kreowaniu innowacji	62

## **Rozdział 2**

ZMIANY KONSUMPCJI – ISTOTA, DETERMINANTY	81
2.1. Zakres badań i źródła wiedzy o konsumpcji	82
2.2. Racjonalność konsumpcji – istota, kryteria oceny	88
2.3. Potrzeby konsumpcyjne	99
2.3.1. Hierarchizacja potrzeb – ujęcie retrospektywne	104
2.3.2. Morfogeneza struktury potrzeb	111
2.4. Środki konsumpcji – asymetria, alokacja	114
2.5. Determinanty zmian konsumpcji	122

## **Rozdział 3**

MAKROUWARUNKOWANIA ZMIAN KONSUMPCJI	151
3.1. Procesy demograficzne	152
3.2. Procesy globalizacji	160
3.3. Postęp techniczny	170
3.4. Nierówności rozkładu dochodów ludności	182

## **Rozdział 4**

ASYMETRIA FINANSOWYCH ŚRODKÓW KONSUMPCJI A KREOWANIE INNOWACJI	201
4.1. Istota asymetrii finansowych środków konsumpcji	202
4.2. Diagnoza zmian asymetrii finansowych środków konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych	214
4.2.1. Zmiany w strukturze finansowych środków konsumpcji ze źródeł wewnętrznych	214
4.2.2. Zmiany w strukturze finansowych środków konsumpcji ze źródeł zewnętrznych	232
4.3. Ocena asymetrii finansowych środków konsumpcji w kontekście kreowania innowacji w długim okresie	244

## **Rozdział 5**

ALOKACJA FINANSOWYCH ŚRODKÓW KONSUMPCJI A KREOWANIE INNOWACJI	255
5.1. Alokacja finansowych środków konsumpcji w aspekcie faz cyklu życia	256
5.2. Diagnoza zmian poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w polskich gospodarstwach domowych	261
5.2.1. Zmiany w poziomie wydatków podstawowych	266
5.2.2. Zmiany w poziomie wydatków swobodnego wyboru	279
5.2.3. Subiektywna ocena poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych	288
5.3. Ocena alokacji finansowych środków konsumpcji w kontekście kreowania innowacji	291

## **Rozdział 6**

STRUKTURA I ALOKACJA CZASU A KREOWANIE INNOWACJI	303
6.1. Czas jako niefinansowy środek konsumpcji	304
6.2. Zmiany w strukturze czasu	310
6.3. Alokacja czasu wolnego a kreowanie innowacji	313
<b>Zakończenie</b>	335

<b>Aneks</b>	345
<b>Bibliografia</b>	359
<b>Indeks nazwisk</b>	383
<b>Spis rysunków</b>	391
<b>Spis tabel</b>	397
<b>Abstract</b>	401
<b>Table of Contents</b>	409



## WSTĘP

Konsumpcja jest aktywnością ludzi, której istotą jest transformacja zasobów i strumieni dóbr, wartości w inne dobra i wartości w celu zaspokojenia potrzeb. Podstawą działalności gospodarstw domowych są różne rodzaje zasobów (materialne i niematerialne). Są nimi zasoby pieniężne i rzeczowe, nagromadzone w postaci majątku i dóbr trwałego użytku, zasoby czasu wolnego, a także zasoby wiedzy, umiejętności, kompetencje społeczne. Zasoby te i występujące między nimi związki – substytucyjne i komplementarne – decydują o zakresie oraz charakterze działalności konsumpcyjnej i wpływają na model stosunków społecznych oraz ciągłość i dynamikę rozwoju sił wytwórczych. Konsumpcja determinuje kondycję jednostek, wpływa na wydajność i tempo pracy, psychiczną i intelektualną sprawność oraz warunkuje ich kreatywność, zdolność do podejmowania ryzyka, samodzielność decyzyjną, otwartość na zmiany (w tym – o charakterze innowacyjnym). W trakcie zaspokajania potrzeb następuje odtwarzanie i rozwój kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego. Zmiany hierarchii potrzeb, powstawanie i sublimacja potrzeb, prowadzą do przeobrażeń (obecnego i przyszłych pokoleń) w tych kapitałach, które są ważnymi funkcjami kreowania innowacji.

Kreowanie innowacji jest związane „z” człowiekiem i rozwijane „przez” niego. Proces ten nigdy nie odbywa się w izolacji podmiotowej i czasowej. Opiera się na zdolności podmiotów gospodarczych do rozpoznawania wartości nowych informacji, idei i pomysłów, absorpcji ich i przekształcenia w inne idee i pomysły. Wiąże się z wcześniejszą skłonnością oraz zdolnością jednostek do aktywności w tym zakresie. Jest to proces zintegrowany, którego istotą jest poszukiwanie zmian oraz systematyczna analiza możliwości, jakie mogą te zmiany oferować. Kreowanie innowacji jest świadomym, ukierunkowanym na osiągnięcie określonego celu, aktem aktywności ludzkiej, odbywającym się w określonym otoczeniu, warunkach przez niego stworzonych. Nowa wiedza jest coraz bardziej dostępna poza

ośrodkami prowadzącymi działalność B+R. Bodźcem do powstawania innowacji, jak stwierdza Peter F. Drucker (1909-2005), nie musi być czynnik technologiczny, często wystarczą obserwacje rynku, procesów demograficznych, postaw społecznych<sup>1</sup>. Jak wskazują aktualnie dominujące modele kreowania innowacji i teoria dyfuzji innowacji, współpraca z otoczeniem zewnętrznym jest jednym z warunków skutecznego kreowania innowacji. Współpraca z szeroko pojętym środowiskiem zewnętrznym przyczynia się nie tylko do zaspokajania i antycypowania potrzeb społeczeństwa, przełamywania barier pojawiających się w trakcie realizacji projektów innowacyjnych, ale i do zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach.

Do początku XX w. komponent społeczny we wprowadzanych innowacjach był mniejszy niż na początku XXI w. Wynikało to m.in. z wolniejszego wpływu rozpowszechnianych innowacji na styl życia, mniejszego znaczenia jednostki w procesie innowacyjnym. Komponent społeczny innowacji wydaje się być bardziej przydatną perspektywą tego procesu aniżeli zysk, mając na uwadze fakt, że zysk nie stanowi wyjaśnienia, przyczyny czy racji bytu aktywności innowacyjnej, lecz sprawdzian jej wartości.

Funkcjami kreowania innowacji są: wiedza, umiejętności, kreatywność, otwartość na zmiany, skłonność do podejmowania ryzyka, kompetencje społeczne. Te zasoby niematerialne i pochodne od nich (tzn. mieszczące się w ramach kapitału ludzkiego i kapitału społecznego) są ucieleśnione w człowieku. Nie powstają one w trybie addytywnym, jak i nie są stałe, tzn. ukształtowane raz na zawsze w danym społeczeństwie. Ich rozwój następuje sukcesywnie w ciągu całego życia jednostki ludzkiej i pokoleń. Są one kluczem do kreowania innowacji, które zawierają w sobie obok komponentu technicznego komponent społeczny. Tempo rozwoju oraz poziom ukształtowania zasobów niematerialnych zależy od warunków, które wyznaczają intensywność odczuwania potrzeb, odpowiadają za ich powstawanie i warunkują możliwości zaspokojenia.

Mając na względzie znaczenie badań w tym zakresie, przedmiotem rozważań podjętych w pracy uczyniono zmiany konsumpcji (ze szczególnym uwzględnieniem zmian w sferze zaspokajania potrzeb ludzkich) jako środka stymulującego kreowanie innowacji. Zagadnienia te uznano za istotne z kilku powodów.

---

<sup>1</sup> P. F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 43.



Przesłanką podjęcia wskazanej tematyki pracy jest niezmienna aktualność problematyki konsumpcji zarówno na płaszczyźnie nauki, jak i praktyki. Badania konsumpcji w zakresie jej miejsca w życiu gospodarczym i społecznym przeszły długą drogę, tj. od podejścia do niej jako tylko i wyłącznie użytkowania dóbr i usług<sup>2</sup>, traktowania jako biernego efektu rozwoju gospodarczego, do uznania jej za aktywny, integralny czynnik procesu gospodarowania<sup>3</sup>, szczególnego rodzaju działalność gospodarczą. Dotychczas przeprowadzone (w oparciu o różne źródła informacji, które nieustannie poszerzają się) badania konsumpcji wyraźnie wskazują, że jest to kategoria dynamiczna, wymagająca systematycznych analiz, których cechą powinno być podejście interdyscyplinarne.

Wynika stąd kolejny powód podjęcia wskazanej tematyki pracy. Jest nim uznanie, że zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych jest zasadniczym celem i sensem tworzenia innowacji oraz głównym kryterium oceny procesów gospodarczych i społecznych. Większość publikacji z zakresu konsumpcji koncentruje się na analizie nowych zjawisk i tendencji w konsumpcji i zachowaniach konsumpcyjnych, jako pochodnych m.in. postępu technicznego, procesów globalizacji. Szeroko prowadzone są dyskusje na temat konsumpcjonizmu<sup>4</sup>, stopnia zrównoważenia konsumpcji, czy jej zglobalizowania. Rzecz można, że uwaga badaczy skupia się na analizie popytowej strony konsumpcji, uznawaniu jej za weryfikator innowacji. Mniej uwagi poświęca się podażowej stronie konsumpcji (tzn. jej zdolności tworzenia nowych wartości, w tym głównie zasobów niematerialnych), rozpoznaniu kategorii konsumpcji jako aktywnego środka procesu kreowania innowacji (tzn. stymulującego, a nie jedynie weryfikującego). Wynika stąd, że dualistyczne traktowanie celów i efektów konsumpcji prowadzi do zawężonego postrzegania znaczenia i roli jej zmian. Sprawia, że marginalizowane są sprzężenia zwrotne między zmianami w sferze zaspokajania potrzeb a postępowaniem technicznym oraz skala synergii tych aktywności.

Inspiracją do podjęcia wskazanej problematyki było również rosnące od początku XX w. (dzięki pracom Joseph A. Schumpetera, 1883-1950) uznanie wielu badaczy dla innowacji jako podstawy rozwoju cywilizacyjnego.

<sup>2</sup> K. Marks, *Zarys krytyki ekonomii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa 1986, s. 43-48.

<sup>3</sup> G. S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 161.

<sup>4</sup> Konsumpcjonizm jest rozumiany jako nadmierna konsumpcja dóbr i usług, nieuwzględniająca kosztów społecznych, indywidualnych, ekologicznych. Podłożem konsumpcjonizmu jest chęć zaspokajania odczuwanych i sztucznie kreowanych potrzeb, niemających podstaw w rzeczywistych wymaganiach egzystencji.

Każda cywilizacja związana jest ze społeczeństwem, które do niej należy i które ona kształtuje, a które to społeczeństwo zarazem ją kształtuje. Wiek XIX, w którym liczba innowacji była nieporównywalnie większa niż w jakimkolwiek innym okresie w przeszłości, bywa określany wiekiem innowacji. Jednakże innowacyjny rozwój kontynuowany w wiekach XX i XIX znamionuje dynamizm, zmiana paradygmatu z innowacji zamkniętych na innowacje otwarte, zmiana struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach. Niezaprzeczalnie, innowacje odgrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym i społecznym od kilku stuleci. Są one integralnie związane z człowiekiem – ucieleśnionym w nim kapitałem wiedzy. Jednostka tworzy i korzysta z nich. W rezultacie innowacje prowadzą do zmiany stylu, poziomu i jakości życia społeczeństwa, które to społeczeństwo zarazem je kształtuje.

Przesłanką do podjęcia wskazanej tematyki był również charakter związku między podmiotami sfery konsumpcji i produkcji w polskiej gospodarce i wynikające z niego daleko idące konsekwencje. Według danych empirycznych dotyczących działalności innowacyjnej polskie przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie wykazują inercję wobec otoczenia, a zwłaszcza względem indywidualnych podmiotów konsumpcji. Niskie uznanie dla nich jako istotnego źródła informacji dla innowacji wyraża niewielkie zainteresowanie polskich przedsiębiorstw wprowadzaniem nowych metod w zakresie nawiązywania i utrzymywania kontaktów z konsumentami, przypisywanie wysokiej rangi przeszkodzie we wprowadzaniu innowacji, jaką jest brak „pewnego” (efektywnego) popytu na oferowane na rynku dobra i usługi. Wskazane kwestie nabierają szczególnego wymiaru, gdy dołączy się do nich podkreślane w nauce i praktyce znaczenie aktywności innowacyjnej, potrzebę tworzenia narodowych/ regionalnych strategii innowacji, zmian w strukturze finansowania działalności innowacyjnej, kształtowania odpowiedniej struktury innowacji, rozwoju infrastruktury. Okazuje się, że uwarunkowania popytowe procesu kreowania innowacji pozostają na marginesie dominujących czynników finansowych. Peryferyzacja podmiotów konsumpcji wskazuje na dwa negatywne wymiary dla kreowania innowacji. Pierwszy z nich o charakterze bezpośrednim dotyczy niewykorzystywania szans, jakie tworzy rynek, a w zasadzie preferencje jednostek. Drugi wymiar dotyka kwestii zdolności do tworzenia innowacji w długim okresie, mając na względzie potencjał ludzki (kształtujący się w trakcie zaspokajania potrzeb), będący elementem potencjału innowacyjnego. Niezaprzeczalnie, strategia i aspekt finansowy

procesu kreowania innowacji są ważnymi kwestiami, przy czym nawet największy napływ środków finansowych i wyników prac B+R nie przełoży się na pożądaną skalę innowacyjności i utrzymanie jej w długim okresie, jeżeli kierunki prowadzonych badań nie będą: (1) wsparte odpowiednio ukształtowanym kapitałem ludzkim i społecznym, (2) spójne z preferencjami ludzi i ich oczekiwaniami – dążeniami do poprawy poziomu życia. Świadomość istniejących ograniczeń i oczekiwań wobec aktywności innowacyjnej w polskiej gospodarce zainspirowała do podjęcia próby zbadania zmian konsumpcji i ich oceny jako zmiennych pośrednio wpływających na kreowanie innowacji. Przystępując do rozważań założono, że konsumpcja jest nie tyle weryfikatorem innowacji, co w zasadzie, a nawet przede wszystkim, środkiem (stymulującym bądź destymulującym) dla kreowania innowacji. Waga stwierdzenia wzrasta, gdy odniesiemy je do długiego okresu.

Mając na względzie znaczenie badań w tym zakresie i dotychczasowy stan wiedzy, przyjęto za główny cel pracy zbadanie zmian konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych w latach 2005-2012 i podjęcie próby oceny ich w kontekście kreowania innowacji. W obszarze zainteresowań zawarto strukturę komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach. Uznano za celowe rozpoznanie w warstwie teoretycznej zmian konsumpcji – ich prawidłowości, czynników determinujących je – z perspektywy kreowania innowacji. Empirycznym celem pracy stało się zbadanie zmian konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Z kolei za cel aplikacyjny uznano wskazanie warunków konsumpcji, jakie powinny być spełnione, aby pełniła ona w długim okresie więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji. W toku prowadzonych rozważań za indywidualny podmiot gospodarczy uznaje się gospodarstwo domowe, konsumenta.

Realizacja wskazanych celów o charakterze teoretycznym, empirycznym i aplikacyjnym ma nie tylko usystematyzować wiedzę o zmianach w sferze zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Ich realizacja jest próbą wzbogacenia i poszerzenia dorobku naukowego o istotę związku między konsumpcją a kreowaniem innowacji w długim okresie. Z uwagi na aktualność problematyki i jej istotne miejsce w strategii rozwoju UE może być również użyteczna dla instytucji prywatnych i państwowych, zainteresowanych obserwacją zmian społecznych (innowacji społecznych).

Realizacja celów badawczych wymagała przyjęcia zadań szczegółowych o charakterze diagnostycznym i analitycznym. Są to:

- identyfikacja zmian konsumpcji wynikających z oddziaływania makrouwarunkowań (procesów demograficznych i globalizacji, postępu technicznego, zróżnicowania dochodowego społeczeństwa) i próba ich oceny z perspektywy kreowania innowacji,
- identyfikacja i charakterystyka asymetrii finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych (poziomu i dynamiki dochodów pieniężnych i funduszu swobodnej dyspozycji, poziomu i struktury portfela oszczędnościowego, skłonności do międzyokresowej substytucji konsumpcji), i próba jej oceny w aspekcie kreowania innowacji,
- identyfikacja i charakterystyka alokacji finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych (sposobów gospodarowania – poziomu i struktury wydatków oraz ich udziału w dochodzie), miernika alokacji (fazy rozwoju konsumpcji) i próba oceny z perspektywy kreowania innowacji,
- identyfikacja i charakterystyka struktury i alokacji czasu jako niefinansowego środka konsumpcji, będącego w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji (określenie struktury, funkcji, alokacji czasu) oraz próba ich oceny z punktu widzenia kreowania innowacji.

Z tak postawionymi celami i zadaniami badawczymi koresponduje hipoteza główna pracy: **zmiany konsumpcji polskich gospodarstw domowych wskazują na występowanie tendencji implikujących transpozycję struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach.** Przyjmuje się, że wzrost komponentu społecznego wiązać należy ze wzrostem preferencji jednostek względem zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych (niematerialnych) oraz ich dominacji w strukturze potrzeb. Zmiany w sferze zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych zachodzą w określonych warunkach ekonomicznych i mogą, mając na względzie wpływ makro- i mikroczynników o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym, wypełniać więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji.

Rozwinięciem hipotezy głównej są, wyprowadzone w oparciu o wnioskowanie dedukcyjne, następujące hipotezy szczegółowe:

- **zmiany w konsumpcji polskich gospodarstw domowych wyznaczone przez makrouwarunkowania implikują wzrost udziału komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach,**
- **pochoďną asymetrii finansowych środków konsumpcji będących w dyspozycji polskich gospodarstw domowych i czynników**

ją wyznaczających jest nasilanie problemu międzypokoleniowych transferów, których skala wpływa ograniczająco na zdolność do kreowania innowacji, mając na uwadze możliwości zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych, i wskazuje na potrzebę stymulacji zmian społecznych w długim okresie,

- zmiany w alokacji finansowych środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych wskazują na proces związany ze stopniowym zaspokajaniem potrzeb egzystencji i w coraz większym stopniu dbałością o poziom zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych, który implikuje wzrost udziału komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach,
- wzrost świadomości alokacji czasu i form zagospodarowywania czasu wolnego wśród indywidualnych podmiotów konsumpcji wskazuje na umacnianie się roli innowacji otwartych, tym samym wzrost udziału komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach.

Przedmiotem badań uczyniono finansowe środki konsumpcji (ich asymetrię i alokację), czas konsumpcji jako niefinansowy środek konsumpcji oraz wybrane makroczynniki (o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym) zmian konsumpcji. W obszarze zainteresowań była ocena zmian w strukturze zaspokajania potrzeb w kontekście zdolności kreowania innowacji i struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach w długim okresie.

Podmiotem zainteresowań były gospodarstwa domowe w Polsce. Ocena zmian konsumpcji dotyczyła lat 2005-2012, tj. okresu po wstąpieniu Polski w struktury UE. Uznano, że jest to jeden z ważnych punktów zwrotnych, poza procesem transformacji systemowej, w rozwoju konsumpcji (jej zmian) i szczególnie istotny z uwagi na związki i zależności między konsumpcją i perspektywą kreowania innowacji. W aktualnie obowiązującej strategii Unii Europejskiej *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego*

*i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*<sup>5</sup> (będącej kontynuacją *Strategii Lizbońskiej*) jest wyraźnie określone, że model europejskiej społecznej gospodarki w XXI w. ma opierać się na rozwoju inteligentnym, zrównoważonym i sprzyjającym włączeniu społecznemu.

Sformułowanym celom pracy i hipotezom badawczym została przyporządkowana konwencja prowadzonych wywodów oraz zastosowane metody badawcze.

Specyfika omawianych zagadnień wymagała kompleksowego spojrzenia – podejścia opisowego, modelowego, oceniającego. Uniwersalność i potrzeba systematycznego prowadzenia badań konsumpcji spowodowała, że w pracy wykorzystano interdyscyplinarne spojrzenie na konsumpcję, tzn. uwzględniono aspekty natury ekonomicznej, socjologicznej, antropologicznej oraz psychologicznej, w której zaakcentowano podejście neuronalne<sup>6</sup>.

Zważywszy na rozległość problematyki badawczej dotyczącej konsumpcji przy wyborze problemów, które poruszono w pracy, oparto się przede wszystkim na analizie kluczowych teorii i koncepcji konsumpcji. Ranga problematyki sprawiła, że w pracy podjęto próbę rozwiązania problemu na poziomie teoretycznym, a także weryfikacji określonych teorii na poziomie empirycznym.

Wykorzystując metodę analizy opisowej, dokonano, w oparciu o studia literaturowe, identyfikacji zmian konsumpcji. Na płaszczyźnie rozważań teoretycznych zostały przeprowadzone analizy empiryczne (których podstawą uczyniono polskie gospodarstwa domowe) oraz sformułowane wnioski i rekomendacje w zakresie możliwości wypełniania przez konsumpcję wię-

<sup>5</sup> Zgodnie z założeniami obecnie obowiązującej strategii Unii Europejskiej *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, model europejskiej społecznej gospodarki w XXI w. ma opierać się na trzech współzależnych i wzajemnie uzupełniających się priorytetach, takich jak: rozwój inteligentny, czyli rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach; rozwój zrównoważony, czyli rozwój gospodarki efektywnej, korzystającej z zasobów, przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej; rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu, czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia, zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną, terytorialną, por. *Europe 2020 – A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, European Commission, Brussels 2010, s. 8.

<sup>6</sup> Uznaje się, że sięgnięcie do dorobku neuroekonomii pozwala w dociekaniach badawczych użyć szeroki (kompleksowy) zestaw argumentów przemawiających za określonymi wzorcami kształtowania struktury, hierarchizowania potrzeb konsumpcyjnych. Rozważania w tym nurcie są wejściem na pogranicze odmiennych dyscyplin, które naraża na krytyczne uwagi, jednakże wymiar konsumpcyjny życia jednostek to nic innego jak splot wątków z różnych obszarów wiedzy, nauki.



cej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji w długim okresie. Zgromadzone dane empiryczne poddano analizie ilościowej i jakościowej. Zastosowane statystyki opisowe (analiza struktury, analiza dynamiki) pozwoliły na poznanie struktury, skali zmian badanych kategorii. Mając świadomość, że zmienne opisujące konsumpcję są najczęściej wzajemnie powiązane, struktura oraz rozwój badanych zmiennych zależy zwykle od innych zmiennych (cech), uznano za niezbędne ich łączne badania. Dokonano analizy tychże związków wykorzystując współczynnik korelacji Pearsona. Przyjęto poziom istotności statystycznej  $\alpha=0,05$ .

Punktem wyjścia do badania zmian konsumpcji i próby oceny ich znaczenia dla kreowania innowacji uczyniono ewolucję badanych kategorii. Trajektoria rozwoju każdej z nich (rozdział 1), jak również istota oraz determinanty zmian konsumpcji (rozdział 2) stworzyły podstawę dla doboru zmiennych wyznaczających (określających) zmiany w sferze zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych. Diagnoza zmian konsumpcji stała się podstawą dla oceny ich w kontekście kreowania innowacji.

Badanie zmian konsumpcji wynikających z oddziaływania makroczynn timerów przeprowadzono w oparciu o procesy demograficzne i globalizacji, postęp techniczny i nierówności w rozkładzie dochodów. W przypadku każdego z identyfikowanych czynników (zmian konsumpcji) dokonano doboru odpowiednich wskaźników mając na względzie istotę kreowania innowacji w długim okresie. Diagnoza i ocena zmian konsumpcji polskich gospodarstw domowych została przeprowadzona w oparciu o asymetrię i alokację finansowych środków konsumpcji, czasu jako niefinansowego środka konsumpcji. Problemy zweryfikowano na poziomie teoretyczno-empirycznym.

Ze względu na złożoność celów proces badania wpływu asymetrii i alokacji finansowych środków konsumpcji na kreowanie innowacji podzielono na trzy obszary. Obszar pierwszy to rozpoznanie teoretyczne (asymetrii i alokacji finansowych środków konsumpcji) w oparciu o literaturę polską i zagraniczną. Obszar drugi – diagnoza (asymetrii i alokacji finansowych środków konsumpcji będących w dyspozycji polskich gospodarstw domowych) przeprowadzona w oparciu o zbiory danych wtórnych ilościowych i jakościowych. Obszar trzeci – ocena (asymetrii i alokacji finansowych środków konsumpcji) w kontekście kreowania innowacji. Wyodrębnionym obszarom badawczym przyporządkowano strukturę wewnętrzną rozdziałów czwartego i piątego.

Diagnozy asymetrii finansowych środków konsumpcji, będących w dyspozycji polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012, dokonano na podstawie:

- poziomu i dynamiki dochodu rozporządzalnego oraz funduszu swobodnej decyzji,
- celów i motywów wyznaczających skłonność do gromadzenia środków pieniężnych oraz zaciągania zobowiązań dłużnych,
- poziomu i struktury oszczędności i zadłużenia.

Wyznaczone korelacje liniowe między poziomem dochodu rozporządzalnego i motywami zadłużania się oraz oszczędzania stały się podstawą sformułowania wniosków odnośnie do zmian struktury zaspokajanych potrzeb i ich wpływu na kreowanie innowacji.

Badanie diagnostyczne alokacji finansowych środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych przeprowadzono w oparciu o wydatki konsumpcyjne. Ich analizę przeprowadzono w dwóch układach. W pierwszym układzie przyjęto podział wydatków na wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru. Układ ten stał się podstawą dla oceny funkcjonowania gospodarstwa domowego, jak również rynku (tj. zgodności oferty rynkowej z oczekiwaniami lub, inaczej to ujmując, zgodności popytu z podażą). W drugim ujęciu wydatków konsumpcyjnych wyodrębniono w nich wydatki na żywność, wydatki sztywne i wydatki na usługi społeczne. Przyjęty układ wydatków stał się podstawą dla określenia fazy rozwoju konsumpcji polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012. W tym celu: (1) wyznaczono ich udział w dochodzie rozporządzalnym, (2) zbadano kierunek i siłę zależności liniowych między dochodem rozporządzalnym a tak wyodrębnionymi wydatkami konsumpcyjnymi, posiłkując się korelacją Pearsona. Wyznaczoną fazę rozwoju konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 przyjęto za miernik alokacji finansowych środków konsumpcji. Stała się ona podbudową dla oceny wpływu alokacji finansowych środków konsumpcji na perspektywę kreowania innowacji.

Podstawą napisania pracy uczyniono dorobek teoretyczny zawarty w polskiej i zagranicznej, głównie anglojęzycznej, literaturze przedmiotu. Na płaszczyźnie dociekań empirycznych wykorzystano wtórne dane empiryczne pochodzące ze źródeł niewyczerpujących. Źródłem danych były badania budżetów polskich gospodarstw domowych prowadzone systematycznie przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), Europejski Urząd Statystyczny (Eurostat), a także analizy i badania z polskich i zagranicznych ośrodków akademickich oraz innych instytucji naukowo-badawczych (m.in. *Diag-*



noza Społeczna<sup>7</sup>, CBOS, IBRKiK, raporty Accenture *Energizing Global Growth*<sup>8</sup> itp.). Specyfika badań wymagała odniesienia do analiz wyników badań behawioralnych, opisujących prawidłowości zachowań indywidualnych podmiotów konsumpcji, ważnych z punktu widzenia problematyki pracy. Uznano je za uzupełniające źródło informacji do instytucjonalnych baz danych.

Sformułowanym celom pracy i hipotezom badawczym oraz konwencji prowadzonych wywodów został przyporządkowany układ opracowania. Strukturę pracy tworzy sześć rozdziałów, którym nadano charakter teoretyczno-empiryczny.

Punktem wyjścia do badania zmian konsumpcji i ich oceny w kontekście kreowania innowacji uczyniono ewolucję badanych kategorii, którą przedstawiono w rozdziale pierwszym „Konsumpcja i kreowanie innowacji” – ujęcie teoretyczne. W oparciu o trajektorię rozwoju każdej z kategorii możliwa stała się identyfikacja roli konsumpcji w procesie kreowania innowacji. Podjęto próbę wyodrębnienia efektu kooperacyjnego konsumpcji obok efektu reprodukcyjnego. Określono istotę każdego z nich oraz znaczenie ich synergizmu w odniesieniu do kreowania innowacji.

W rozdziale drugim „Zmiany konsumpcji – istota, determinanty” przedstawiono rozwój dostępnych źródeł wiedzy dla badań konsumpcji. Rozważaniom poddano kategorię racjonalności konsumpcji. Wykazano powiązania i zależności między mikroracjonalnością i makroracjonalnością konsumpcji oraz zasadność oceny racjonalności konsumpcji w oparciu o kryterium ekonomiczne, społeczne i psychologiczne. Omówiono cechy potrzeb. Przedstawiona, w układzie retrospektywnym, hierarchizacja po-

<sup>7</sup> Badania *Diagnoza Społeczna* mają charakter panelowy. Są uzupełnieniem diagnoz opartych na wskaźnikach instytucjonalnych. *Diagnoza Społeczna* jest diagnozą warunków i jakości życia członków gospodarstw domowych (którzy ukończyli 16. rok życia) w Polsce. Pierwsze badanie przeprowadzono w 2000 r., następne trzy lata później. Kolejnych pięć pomiarów odbyło się w odstępach dwuletnich. Badanie zawsze prowadzone jest w marcu (co służy wytrąceniu efektu sezonowości). Od 2009 r. pomiar przedłużył się do kwietnia ze względu na znaczne zwiększenie próby. Szerzej w: *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013, s. 13, <http://www.diagnoza.com/>.

<sup>8</sup> Raporty Accenture są poświęcone implikacjom zmian w zachowaniach konsumentów dla strategii rozwoju przedsiębiorstw. Zawierają one wyniki badań, którymi objęto 600 kierowników przedsiębiorstw, 10 000 konsumentów (badania online) z 10 krajów: Brazylii, Chin, Niemiec, Indii, Indonezji, Japonii, Południowej Afryki, Turcji, Wielkiej Brytanii, USA. Szerzej w: *Energizing Global Growth: Understanding the Changing Consumer*, Accenture, 2013, s. 4, 8, <http://www.accenture.com/Microsites/changingconsumer/Documents/pdf/Accenture-Energizing-Global-Growth.pdf>.

trzeb stała się podstawą do wyodrębnienia na rzecz prowadzonych rozważań trzech grup potrzeb, tj. potrzeb egzystencji, społecznych oraz samorozwoju. Ponadto, w toku prowadzonych rozważań wskazano na temporalny charakter struktury potrzeb, istotę dwukierunkowej sekwencji determinacji strukturalnej i morfogenezy. Ostatecznie dokonano identyfikacji czynników zmian konsumpcji. W grupie mikroczynników o charakterze pozakonomicznym zaproponowano wyodrębnienie profilu społecznego, kulturowego, psychologicznego.

Zmiany konsumpcji wyznaczane przez makrodeterminanty przedstawiono w rozdziale trzecim „Makroczynniki zmian konsumpcji”. Analizom poddano proces demograficzny, proces globalizacji, postęp techniczny oraz zróżnicowanie dochodowe społeczeństwa. W toku prowadzonych rozważań sformułowano wnioski dotyczące perspektywy kreowania innowacji.

Treścią rozdziału czwartego „Asymetria finansowych środków konsumpcji a kreowanie innowacji” uczyniono wielkość i strukturę finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych. Rozważania przeprowadzono adekwatnie do wyodrębnionych trzech obszarów badawczych, tj. teoretycznego, diagnostycznego oraz oceniającego. W płaszczyźnie badań teoretycznych wskazano uwarunkowania powstawania asymetrii finansowych środków konsumpcji, odwołując się do modeli cyklu życia<sup>9</sup> i alternatywnej względem nich behawioralnej hipotezy cyklu życia. Ujęcie teoretyczne wsparto analizą empiryczną (dane GUS, NBP, wyniki badań *Diagnoza Społeczna*) – obszar badań diagnostycznych. Badaniom poddano poziom i dynamikę dochodu rozporządzalnego, funduszu swobodnej decyzji, jak również cele i motywacje oszczędzania oraz zadłużania się gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012. Wyznaczono korelacje liniowe pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego i motywami zadłużania się oraz oszczędzania. W oparciu o wyznaczony charakter i siłę związku sformułowano wnioski (trzecia płaszczyzna badań) dotyczące kreowania innowacji, których podstawą uczyniono zmiany struktury potrzeb konsumpcyjnych.

Analizę finansowych środków konsumpcji będących w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji rozwinięto w rozdziale piątym „Alokacja finansowych środków konsumpcji a kreowanie innowacji”. Tok

<sup>9</sup> Mianem modeli cyklu życia określa się hipotezę cyklu życia (*Life-Cycle Hypothesis* – LCH) F. Modiglianiego, R. Brumberga i A. Ando, hipotezę dochodu permanentnego (*Permanent Income Hypothesis* – PIH) M. Friedmana oraz modele pozostające na ich orbicie, por. M. Browning, T. F. Crossley, *The Life-Cycle Model of Consumption and Saving*, „Journal of Economic Perspectives” 2001, nr 15 (3), s. 3-22.

narracji utrzymano analogicznie jak w rozdziale czwartym, tj. zgodnie z wyodrębnionymi obszarami badań. Przedstawiono teoretyczne ujęcie istoty alokacji środków konsumpcji. W obszarze badań diagnostycznych przedmiotem rozważań uczyniono poziom i strukturę wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych, czyli ocenę gospodarowania ograniczonymi finansowymi środkami konsumpcji. Przyjęto, że miarą sprawności funkcjonowania gospodarstwa domowego nie jest, jak w przypadku przedsiębiorstwa, maksymalizacja zysku, ale możliwie najlepsze i najpełniejsze zaspokojenie potrzeb, przyczyniające się do rozwoju jednostki, społeczeństwa. Analizę wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 przedstawiono w dwóch układach (wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru; wydatki na żywność, wydatki sztywne i wydatki na usługi społeczne). Za miernik alokacji finansowych środków konsumpcji przyjęto fazę rozwoju konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012. Stała się ona podstawą sformułowania wniosków dotyczących kreowania innowacji w długim okresie (trzeci obszar badawczy).

W ostatnim rozdziale pracy „Struktura i alokacja czasu a kreowanie innowacji” rozważaniom poddano strukturę zasobu czasu jako niefinansowego środka konsumpcji. Omówiono związki między poszczególnymi jego segmentami. W efekcie, podjęto próbę wyznaczenia funkcji czasu wolnego. Zaproponowano wyodrębnienie funkcji ekspresywnej, impresywnej, informatywnej, faktycznej, mając na względzie ich znaczenie dla kreowania innowacji w długim okresie. Ponadto, wskazano na dwa ujęcia gospodarowania czasem przez indywidualne podmioty konsumpcji (w kontekście kreowania innowacji). Pierwsze – jako relacja między czasem pracy, czasem obowiązków i czasem wolnym. Ujęcie drugie – skupione na samym czasie wolnym, który jest wyznacznikiem poziomu i jakości życia.

Zasadniczą treść pracy zamyka zakończenie, w którym odniesiono się do celów i zadań badawczych. Sformułowane zostały wnioski końcowe płynące z weryfikacji hipotezy głównej i wyprowadzonych z niej hipotez szczegółowych. Złożoność problematyki sprawiła, że wnioski końcowe mają również charakter ogólnej refleksji, stanowiącej próbę rozwiązania wybranych problemów.

Problematyka konsumpcji obejmuje wiele różnorodnych zagadnień, które jest trudno wtłoczyć w sztywne ramy schematów ideograficznych ukształtowanych w literaturze przedmiotu. Niektóre zagadnienia i problemy, ściśle ze sobą powiązane, pojawiają się w różnych częściach przyjętej

struktury pracy, ale w szerszym kontekście. Jest to zamierzenie świadome, wskazujące jednocześnie na trudności zastosowania rygorystycznych separacji w omawianiu zawilej i niejednorodnej problematyki czynników zmian konsumpcji<sup>10</sup>. Decydując się na taki sposób narracji i prezentacji omawianych zagadnień uznano, że będzie to: po pierwsze, zabieg bardziej owocny poznawczo, po drugie – wyrażający potrzebę przyjęcia wyjaśnienia w oparciu o konstrukcję wielopiętrową, gdzie nad wyjaśnieniami pierwszego rzędu nadbudowuje się wyjaśnienia drugiego i wyższego rzędu, w których *eksplananas* staje się nowym *eksplanandum*.

Prowadzony tok narracji naukowej wymagał omówienia wątków o charakterze uogólniającej refleksji, wynikających ze studiów literaturowych, które z uwagi na swoją aktualność, dynamikę zmian będą przedmiotem dalszych badań i dociekań naukowych autorki.

W tym miejscu autorka pragnie złożyć serdeczne podziękowania wszystkim osobom, które bezpośrednio poprzez uwagi zgłaszane w toku pisania pracy, albo pośrednio poprzez wskazanie albo udostępnienie wartościowych źródeł, wpłynęły na zakres, sposób i kierunki analizy, sformułowane wnioski. Przyjazna, motywująca atmosfera stworzona przez współpracowników i osoby z najbliższego otoczenia były olbrzymią inspiracją do pisania. Dziękuję Władzom Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku za wsparcie w procedurze publikacyjnej oraz Wydawnictwu Uniwersytetu w Białymstoku za trud włożony w profesjonalną edycję książki.

Szczególne podziękowania kieruje autorka pod adresem Recenzentów – Pana Profesora Henryka Mruka i Pana Profesora Dariusza Kiełczewskiego, których cenne wskazówki i uwagi pozwoliły nadać pracy ostateczny kształt, a dyskusje i sugestie były nie tylko inspiracją do przemyśleń, ale i wielkim wsparciem w trudnych dla autorki momentach przy powstawaniu tej monografii. Wyrazy wyjątkowej wdzięczności kieruję do mojej Rodziny za pomoc, wiarę i siłę, jaką zawsze mi okazywaliście.

<sup>10</sup> Pewnym uzasadnieniem dla takiego podejścia może być metodologia rizomatyczna zaproponowana przez G. Deleuze (1925-1995) i F. Guattariego (1930-1992), w której istotną kategorią poznawczą jest tzw. model kłącza. Koncepcja odwołuje się do dziko rosnącego kłącza, którego struktura (splątane pędy i korzenie rosnące niesfornie w różnych kierunkach) stanowi metaforę odzwierciedlającą obraz świata lub dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Szerzej o teorii kłącza w tekście przełożonym przez B. Banasiaka: G. Deleuze, F. Guattari, *Kłaczce* (fragm. *Mille plateaux*), *Colloquia Communia*, 1988, nr 1-3, s. 221-238, <http://techsty.art.pl/hipertekst/teoria/postmodernizm/klacze.htm> [6.04.2014]; B. Mróz, *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 11-12.

## Rozdział 1.

# KONSUMPCJA I KREOWANIE INNOWACJI

## – UJĘCIE TEORETYCZNE

---

*Stawianie nowych pytań, ukazywanie nowych możliwości,  
rozpatrywanie starych problemów z nowego punktu widzenia  
wymaga twórczej wyobraźni,  
oznacza prawdziwy postęp w nauce.*  
[Albert Einstein]

Konsumpcja jest integralnym, aktywnym czynnikiem współczesnych procesów gospodarowania – nie tylko kończy, ale i nadaje sens kolejnemu cyklowi gospodarowania. Do początku XX w. była sprowadzana do zaspokajania potrzeb egzystencjonalnych. W wymiarze gospodarczym czynnikiem wywołującym zmiany w konsumpcji był wzrost różnorodności wytwarzanych dóbr i ich substytutów, będących rezultatem masowej produkcji oraz wzrost dochodów niższych warstw społecznych, pozwalający na wzrost ilości środków pieniężnych przeznaczanych na zaspokajanie potrzeb konsumpcyjnych. Pogłębianie się tych zjawisk sprawiło, że konsumpcja ze środka służącego do zaspokajania potrzeb, odpowiedzialnego za funkcjonowanie organizmu, przekształciła się w medium, które wyznacza cel sytuacji życiowej jednostki i uzasadnia jej egzystencję. Esencją konsumpcji jest zaspokajanie potrzeb, które w wymiarze rynkowym nie tylko tworzy popyt na dobra i usługi (zbyt dla innowacji), ale i podaż wartości niematerialnych, będących ważnymi funkcjami kreowania innowacji.

Proces kreowania innowacji nigdy nie odbywa się w izolacji podmiotowej i czasowej. Jest związany „z” i rozwijany „przez” człowieka. Tworzenie

innowacji wiąże się z kształtowaniem i posiadaniem kluczowych kompetencji wśród ludzi dzięki połączeniu wiedzy, umiejętności, uznawanych norm i wartości, zachowań i postaw kreatywnych oraz oczekiwań. Innowacji nie należy utożsamiać tylko i wyłącznie z bezpośrednimi rezultatami badań naukowych, zaangażowaniem ośrodków prowadzących działalność B+R i innych podmiotów aktywnych innowacyjnie. Mogą one być kreowane przez interesariuszy, ostatecznych użytkowników, konsumentów. Innowacje są efektem aktywności ludzi, formą odpowiedzi na potrzeby ludzi, jak również tworzenia tych potrzeb. Wynika stąd, że związki i zależności między konsumpcją i kreowaniem innowacji nie są proste, jak i nie powstają w trybie addytywnym. Wskazują na ich dwukierunkowy i pośredni charakter wpływu.

### **1.1. Ewolucja podejścia do konsumpcji**

Konsumpcja jest pierwotnym rodzajem aktywności ludzkiej. W społeczeństwie przedindustrialnym sprowadzała się do zaspokajania potrzeb egzystencjonalnych. Dobra służące do zaspokojenia tych potrzeb w większości były wytwarzane przez samych konsumentów. Konsumpcja odbywała się początkowo w gospodarstwach domowych obok działalności produkcyjnej. Proporcje między tymi aktywnościami były dyktowane przez wielkość i strukturę potrzeb oraz możliwości wytwórcze członków gospodarstw. W miarę pogłębiania się społecznego oraz technicznego podziału pracy, pojawienia się pierwszych instytucji rynkowych nastąpiło oddzielenie konsumpcji dóbr i usług od aktów ich wytwarzania (produkcji). Rozdzieleniu tych dwóch form aktywności współtowarzyszył proces instytucjonalnego wyodrębnienia z gospodarstw domowych przedsiębiorstw, które stały się podmiotami odrębnymi pod względem organizacyjnym, funkcjonalnym i przestrzennym. Wraz z pojawieniem się manufaktur i produkcji masowej rozwijał się rynek, który wymagał masowego odbiorcy. Konsumpcję zaczęto traktować jako proces użytkowania dóbr i usług. Stała się ona przesłanką produkcji, fazą kończącą cykl gospodarowania (produkcja – podział – wymiana – konsumpcja). Jej podrzędną rolę względem produkcji uzasadnia w pewnym zakresie przypisywanie prymatu wytwarzaniu dóbr i usług mających zaspokajać potrzeby ludzkie. Jednak obserwując rozwój wskazanych form aktywności, jaki dokonał się i nadal dokonuje się na naszych oczach, można dojść do konkluzji, że niepodważalny prymat produkcji stracił swój status.



Czynnikiem wywołującym zmiany w konsumpcji, w wymiarze gospodarczym, był niewątpliwie wzrost wolumenu produkowanych dóbr i ich substytutów będących rezultatem masowej produkcji oraz odejście od systemu waluty złota i rozwój instytucji kredytu, pozwalające na wzrost ilości środków pieniężnych, przeznaczonych na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych. W wymiarze kulturowym były to przemiany systemów wartości. Dominujący w XX w. kult pracy zawierał w sobie zarodek radykalnej zmiany konsumpcji. Asceza w sferze konsumpcji przestawała stanowić siłę napędową gospodarki wolnorynkowej – stawała się istotnym hamulcem dla kreowania innowacji. Dominujące przez długi okres historyczny postrzeganie konsumpcji jako tylko i wyłącznie użytkowanie wytworów produkcji w celu zaspokojenia potrzeb warunkujących normalne funkcjonowanie organizmu nabrało innego znaczenia. Konsumpcja przekształciła się w wartość, która wyznacza cel sytuacji życiowej jednostki i uzasadnia jej egzystencję.

Aktom zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych towarzyszy poszukiwanie ekscytujących doznań, przeżyć i emocji. W efekcie, konsumpcja urasta do rangi zjawiska kulturowego. Staje się formą społecznego komunikowania upodobań i tożsamości<sup>11</sup>, nośnikiem filozofii życia współczesnego człowieka, „ostateczną przyczyną całego procesu ekonomicznego, a znaczenie jej jest znacznie większe, niżby się to wydawało wobec skromnego miejsca, które się jej najczęściej w systemie poświęca. Jest to dziedzina mało dotąd zbadana, która posłuży prawdopodobnie kiedyś do odnowienia całej nauki”<sup>12</sup>.

Mając na względzie powyższe spostrzeżenia, jak również dotychczas zgromadzone w literaturze badania konsumpcji, należy zaznaczyć, że powtarzające się z mniejszą bądź większą częstotliwością akty zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych są aktywnością jednostek ludzkich, w trakcie której następuje transformacja jednych zasobów i strumieni dóbr, wartości, w inne dobra i wartości. Podstawą działalności indywidualnych podmiotów konsumpcji<sup>13</sup> są różne rodzaje zasobów. Są nimi zasoby pieniężne i rzeczowe nagromadzone w postaci majątku i dóbr trwałego użytku, zasoby czasu wolnego, a także zasoby wiedzy, norm i wartości. Zasoby te i występujące między nimi związki – substytucyjne i komplementarne – de-

<sup>11</sup> *Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, red. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2004, s. 15.

<sup>12</sup> Ch. Gide, J. F. Leo, *Zasady ekonomii społecznej*, Spółka Wydawnicza Polska, Kraków 1990, s. 553, cyt. za: Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 7.

<sup>13</sup> Za indywidualny podmiot konsumpcji uznaje się gospodarstwo domowe, konsumenta.

cydują o poziomie oraz strukturze zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych (potrzeb egzystencji, społecznych, samorozwoju<sup>14</sup>).

Zaspokajanie potrzeb konsumpcyjnych determinuje kondycję jednostek ludzkich, wpływa na wydajność i tempo pracy, psychiczną i intelektualną sprawność oraz warunkuje ich kreatywność, zdolność do podejmowania ryzyka, samodzielność decyzyjną, otwartość na zmiany (w tym, o charakterze innowacyjnym). W trakcie konsumpcji powstaje nowa wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne, które traktować należy jako zapowiedź specyfiki wszelkiej działalności ludzkiej, a w szczególności warunków, w jakich, i w oparciu o które, będą m.in. kreowane innowacje.

Kapitał ludzki i społeczny są funkcjami procesu kreowania innowacji. Wysoki poziom wykształcenia i zdolności do kooperencji (równoczesnej kooperacji i konkurencji) między jednostkami stwarzają szerokie możliwości rozwoju – efektywnego wykorzystania nowego wyposażenia kapitałowego, podczas gdy kapitał i praca są czynnikami pośrednimi, stymulującymi zmiany produktywności.

Konsumpcja długo zajmowała marginalne miejsce w badaniach ekonomistów, choć ekonomia<sup>15</sup>, jako dyscyplina naukowa, wywodzi się z poglądów okresu starożytnego dotyczących gospodarstw domowych. W tych pierwotnych rozważaniach badaczy można już odnaleźć wątki, które dziś składają się na szeroko ujętą problematykę konsumpcji (tzn. uwzględniającą tworzenie wartości niematerialnych ucieleśnionych w jednostce ludzkiej), będących podstawą dla procesu kreowania innowacji.

W okresie starożytnym konsumpcja i zachowania członków gospodarstw domowych były przedmiotem zainteresowania między innymi Ksenofanasa, Protagorasa, Ksenofonta, Platona czy Arystotelesa (tab. 1.1). Myśl naukowa miała w tym okresie charakter synkretyczny z uwagi na stosunkowe ubóstwo doświadczeń, powierzchowne obserwacje, trudności dostrzeżenia – przy ówczesnym stanie narzędzi badawczych – głębszych powiązań. Zagadnienia dotyczące człowieka – jego problemów, miejsca i roli – przedstawiano za pomocą metaforycznych opisów świata przyrody, zjawisk w nim zachodzących. Podobnie zresztą, jak związki i zależności między rozwojem człowieka i powstawaniem nowych pomysłów, udoskonaleń.

<sup>14</sup> Szerzej w rozdziale drugim.

<sup>15</sup> Termin ekonomia pochodzi z greckiego *oikos* – dom i *nomos* – prawo, reguła. Ksenofont rozumiał *oikonomikos* jako kierowanie gospodarstwem domowym.



Tabela 1.1. Konsumpcja w teorii ekonomii – ujęcie retrospektywne

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
I	2
Ksenofanes z Kolofonu (570-470 p.n.e.) Protagoras z Abdery (480-410 p.n.e.) Ksenofont z Aten (430-355 p.n.e.) Platon (428-348 p.n.e.) Arystoteles (384-322 p.n.e.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza zachowań członków gospodarstw domowych, która dała początek dyscyplinie naukowej, jaką jest ekonomia,</li> <li>- Ksenofanes stwierdza, że zdobywanie doświadczenia przez człowieka jest formą nauki – „myśl jest wzrokiem i słuchem człowieka”,</li> <li>- Protagoras postrzegł zaradność w zarządzaniu domem i państwem jako mądrość; nauczał dialektyki i umiejętności zbijania argumentacji przeciwnika („czynienia z gorszej rzeczy – lepszej” przy wykorzystaniu odpowiednio dobranych argumentów,</li> <li>- Ksenofont wskazywał na problemy prowadzenia gospodarstwa domowego, tj. zasady dobrej organizacji i efektywności działania w gospodarstwie domowym, sprawy racjonalnego zarządzania środkami pieniężnymi, kwestie podziału pracy między członkami gospodarstwa domowego,</li> <li>- Platon krytykował egoizm wywołany istnieniem prywatnej własności i rodziny (własność miała być wspólna w odniesieniu do flozofów i wojowników, którzy mieli żyć we wspólnotcie, zaś dzieci miały być wychowywane nie przez rodziców, a przez państwo; własność prywatna miała dotyczyć wyłącznie rzemieślników),</li> <li>- Arystoteles sądził, że celem jednostek jest szczęście wynikające z racjonalnego (rozumnego) działania</li> </ul>
Adam Smith (1723-1790)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza skomplikowanej natury relacji międzyludzkich, celów i motywów zachowań człowieka i moralna ich ocena,</li> <li>- podstawą dobrobytu, czyli wysokiej konsumpcji społeczeństwa, jest bogactwo wyrażone wielkością produktu społecznego,</li> <li>- źródłem bogactwa jest praca, a jego wielkość zależy od nakładów pracy oraz jej produktywności,</li> <li>- przyjęcie, że koszty wykształcenia i szkolenia człowieka można uważać za inwestycję w przyszłe możliwości zarobkowania, analogicznie do inwestycji w kapitał fizyczny; inwestycja taka musi się zwrócić w ciągu życia obecnego studenta lub praktykanta, jeżeli ma być ekonomicznie uzasadniona (lepiej wykształceni lub lepiej wyszkoleni ludzie będą zarabiać więcej od tych, którym brakuje wykształcenia lub wykszolenia),</li> <li>- przyjęcie, że efektem inwestycji są przychody, które są wydawane na konsumpcję („ludzie nie potrzebują pieniędzy dla samych pieniędzy, ale ze względu na to, co będą mogli za nie kupić” – rozdział księgi IV Bogactwa narodów)</li> </ul>
David Ricardo (1772-1823)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wynagrodzenie za pracę na poziomie minimum egzystencji, tzn. poziomie zapewniającym reprodukcję jego zdolności twórczych i utrzymania rodziny, która ma zapewnić w przyszłości podaż pracy,</li> <li>- brak poparcia dla pomocy społecznej</li> </ul>
Ferdinand Lassalle (1825-1864)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wynagrodzenie za pracę w długim okresie wyznacza minimum kosztów utrzymania człowieka i jego gospodarstwa domowego</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
1	2
Thomas Robert Malthus (1766-1834)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- analiza relacji między akumulacją (rozumianą jako oszczędzanie i inwestowanie prowadzące do wzrostu produkcji) a konsumpcją; intensywna akumulacja jest pożądana tylko gdy odpowiednio szybko roślaby konsumpcja klasy robotniczej,</li> <li>- zmniejszeniu dystansu między szybko rosnącą produkcją (w wyniku wysokiej akumulacji) a niedostateczną konsumpcją robotników sprzyja pobudzanie popytu tzw. konsumentów nieprodukcyjnych (takich jak rentierzy, właściciele ziemi, duchowni, artyści) oraz interwencjonizm państwa (organizacja robót publicznych),</li> <li>- zrównoważone wydatki właścicieli ziemskich na dobra luksusowe są czynnikiem podtrzymującym okrężny obieg w gospodarce, a zatem i dobrą koniunkturę</li> </ul>
Jean-Baptiste Say (1767-1832) – prekursor ekonomiki konsumpcji	<ul style="list-style-type: none"> <li>- obok teorii podziału oraz prawa rynku pojawiają się rozważania o konsumpcji (trzecia księga „Traktatu o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa” nosi tytuł „O konsumpcji bogactw”),</li> <li>- wyróżnienie konsumpcji produkcyjnej (tzn. konsumpcji, w wyniku której niszczy się jedną użyteczność, aby wytworzyć inną) i nieprodukcyjnej (zwanej właściwą – konsumpcja, w wyniku której niszczy się wartość użytkową nie dając nic w zamian, tylko bezpośrednio zaspokaja potrzeby), jak również konsumpcji indywidualnej i konsumpcji publicznej (Say poświęca wiele uwagi dla konsumpcji publicznej. Wskazuje jej rolę gospodarczą i społeczną, formy występowania oraz źródła. Analizuje jej problemy finansowania, zadania państwa w tym zakresie, sposoby opodatkowania i obciążenia daninami poszczególnych warstw społecznych),</li> <li>- oszczędności są traktowane jako racjonalne postępowanie człowieka w odniesieniu do substytucji konsumpcji obecnej konsumpcją przyszłą</li> </ul>
Jean Charles Leonard Simonde de Sismondi (1773-1842)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- postulowanie poziomu wynagrodzenia wyższego od tego, jaki zapewnia zaspokojenie minimum egzystencji, tzn. płaca powinna zawierać wynagrodzenie dodatkowe służące zaspokojeniu potrzeb wyższych,</li> <li>- postulowanie potrzeby rozpoznania potrzeb konsumpcyjnych i poziomu życia społeczeństwa, jak również badania relacji między konsumpcją a produkcją,</li> <li>- uznanie podkonsumpcji (niedostatecznej konsumpcji) za przyczynę głębokiej nierównowagi rynkowej i kryzysów gospodarczych,</li> <li>- popieranie polityki interwencyjnej państwa, w tym m.in. polityka podatkowa względem wysokich dochodów; organizowanie robót publicznych</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
1	2
Karol Marks (1818-1883)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- konsumpcja rozumiana jako proces użytkowania dobra,</li> <li>- wyróżnienie dwóch rodzajów konsumpcji: konsumpcji produkcyjnej i konsumpcji właściwej,</li> <li>- przyjęcie, że konsumpcja produkuje produkcję, a produkcja produkuje konsumpcję,</li> <li>- traktowanie produkcji jako nadrzędnej kategorii w stosunku do konsumpcji</li> </ul>
Herman Heinrich Gossen (1810-1858)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uznanie, że zadaniem ekonomii jest poznanie zasad maksymalizacji zadowolenia człowieka, którego źródłem jest użyteczność przedmiotów konsumpcji,</li> <li>- stworzenie dwóch twierdzeń, które F. von Wieser nazwał prawami Gossena. Pierwsze prawo Gossena zwane jest prawem nasycalności potrzeb albo prawem malejącej użyteczności krańcowej (w miarę zwiększania się konsumpcji danego dobra przyrost zadowolenia z konsumpcji każdej następnej jednostki zmniejsza się, czyli maleje jego użyteczność krańcowa). Drugie prawo Gossena określane jest jako ogólne prawo alokacji zasobów (konsument tak stara się rozdysponować swój dochód, aby każda jednostka pieniądza wydana na ostatnią jednostkę każdego dobra przyniosła mu jednakowy przyrost zadowolenia)</li> </ul>
Carl Menger (1840-1921)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- stworzenie zarysu systemu poglądów ekonomicznych, którego podstawą są potrzeby ludzkie, a ich zaspokojenie celem działalności gospodarczej. Istotną część poglądów stanowi subiektywna teoria wartości, wyjaśniająca kształtowanie się popytu i powstawanie cen rynkowych,</li> <li>- pierwsza próba hierarchizacji potrzeb ludzkich uwzględniająca stopień ważności potrzeb w ujęciu subiektywnym</li> </ul>
William Stanley Jevons (1835-1882)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- stworzenie subiektywnej teorii wartości opartej na koncepcji użyteczności krańcowej, wyjaśniającej kształtowanie się popytu i podaży, i zasady wymiany,</li> <li>- podniesienie zagadnienia zaspokojenia potrzeb do rangi głównych problemów ekonomii (Jevons uznaje, że jako pierwsze są zaspokajane potrzeby podstawowe (niższego rzędu), których intensywność odczuwania jest zazwyczaj wyższa niż w przypadku potrzeb wyższego rzędu)</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
1	2
Alfred Marshall (1842-1924)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przyjęcie za kryterium uszerogowania potrzeb naturalnej kolejności ich pojawiania się. Do potrzeb podstawowych zalicza się potrzeby: nasylenia głodu, ubrania, mieszkanie, ciepła i oświetlenia. Ponad nimi znajdują się potrzeby o charakterze społecznym i potrzeby wynikające z psychicznych właściwości człowieka,</li> <li>- rozwinięcie teorii popytu – wprowadzenie do niej pojęcia elastyczności (Marshall, dokonując syntezy teorii popytu i podaży, wyjaśnił współzależności pomiędzy popytem, podażą oraz działaniem mechanizmu rynkowego),</li> <li>- wprowadzenie ujęcia dynamicznego do analizy zjawisk gospodarczych,</li> <li>- kwestionowanie prymatu konsumpcji nad produkcją,</li> <li>- wprowadzenie pojęcia renty konsumenta (tj. różnica między sumą użyteczności krańcowej, jaką konsumentowi daje konsumpcja określonej ilości danego dobra, a kosztami jego zakupu),</li> <li>- uznanie wpływa natomiast na poziom dochodów, warunków życia oraz wydajności pracy za podstawy kształtowania stopy życiowej; osiągnięta stopa życiowa wpływa natomiast na poziom dochodów, wielkość produkcji i produktu społecznego,</li> <li>- poruszenie kwestii czasu pracy i wykorzystania czasu wolnego – uznanie, że w czasie wolnym następuje odtwarzanie ludzkich zdolności do pracy</li> </ul>
Edward Taylor (1884-1964)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- o kształtowaniu i różnicowaniu się potrzeb ludzkich decydują trzy kluczowe determinanty: fizyczne potrzeby ciała, duchowe właściwości człowieka, fakt współzależności społecznego,</li> <li>- wyróżnienie trzech grup potrzeb: potrzeby biologiczne (wiscerogenne), psychologiczne i społeczne,</li> <li>- uznanie, że intensywność potrzeb nie ma charakteru stałego</li> </ul>
Léon Walras (właściciel Marie-Esprit- -Léon Walras) (1834-1910)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ustalenie zależności funkcjonalnej (równanie równowagi) pomiędzy popytem, podażą i ceną – produkcja (podaż) jest traktowana jako funkcja popytu, a popyt jako funkcja ceny (choć ujęcie miało charakter statyczny i nie wyjaśniło przyczyn zakłóceń ani warunków przywrócenia naruszonej równowagi, stało się trwałą podstawą ekonomii matematycznej),</li> <li>- uznanie dla kontroli państwa nad życiem gospodarczym przy zachowaniu dominacji własności prywatnej</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

1	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
<p>1</p> <p>Vilfredo Federico Damaso Pareto (1848-1923)</p> <p>– prekursor badań zachowań konsumentów</p>	<p>2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– rozwój ogólnej teorii równowagi, którą traktuje się jako teorię wyborów – kształtowanie się popytu i podaży jest rezultatem wyborów dokonywanych przez nabywców i producentów,</li> <li>– wprowadzenie do teorii ekonomii pojęcia krzywych obojętności konsumenta i producenta – powstaje system krzywych obojętności zwanych mapą obojętności, czyli obraz preferencji konsumentów (tj. wyższej oceny jednych dóbr od innych),</li> <li>– wprowadzenie pojęcia ofeliczności (tj. zadowolenia z nabycia określonego dobra) na potrzeby analizy preferencji konsumentów,</li> <li>– wprowadzenie dwóch kategorii użyteczności: użyteczności kardynalnej (wyrażanej w wielkościach bezwzględnych), użyteczności ordynalnej (tzw. porządkowej),</li> <li>– sformułowanie teorii przeszkód, czyli wskazanie na istnienie czynników uniemożliwiających zaspokojenie konkretnych potrzeb człowieka,</li> <li>– wprowadzona teoria wyboru konsumenta prezentowana przez Pareto uznawana jest za formę ograniczania subiektywizmu w naukach ekonomicznych</li> </ul>
<p>Thorstein Veblen (1857-1929)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wyróżnienie zbiorowości ludzi nastawionych na konsumpcję ostantacyjną, którą określa się mianem klasy próżniaczej – klasa próżniacza jest identyfikowana ze „światem biznesu”; jest traktowana jako wytwór rywalizacji rynkowej (Veblen, w książce wydanej w 1899 r. <i>Teoria klasy próżniaczej</i>, opisywał formy ostantacyjnej konsumpcji, zajęć nieproduktywnych i instytucji społecznych, podtrzymujących klasę próżniaczą, np. uniwersytetów podlegających konkurencji i instrumentalnemu traktowaniu wiedzy); klasa próżniacza tym się różni od innych, że podejmowana przez nią konsumpcja na pokaz cechuje się „ostentacyjnym próżniactwem”, czyli widocznym, wystawnym marnotrawstwem (przykłady stanowią: hazard, kupno specjalnej odzieży i sprzętu sportowego oraz innych dóbr służących spędzaniu czasu wolnego),</li> <li>– wyróżnienie klasy pracującej (obok klasy próżniaczej) jako klasy ludzi związanych ze „światem przemysłu”, tj. osób, które kierują się instynktem dobrej pracy, a nie „absolutnego posiadania”, które pozbawia tego instynktu utrudniając dalszy rozwój technologiczny; do klasy pracującej byli zaliczani: technicy, menadżerowie, inżynierzy,</li> <li>– powstanie teorii, według której ludzie kupują dobra materialne, by używać ich na pokaz – od niej wywodzi się tzw. efekt Veblena (efekt demonstracji), zwany również paradoksem Veblena, który dotyczy dóbr luksusowych i najbogatszych grup społecznych. Istotą efektu jest wzrost wielkości popytu na dobra luksusowe mimo wzrostu cen tych dóbr,</li> <li>– pierwsza próba zdefiniowania „czasu wolnego” – czas wolny rozumiany jako całość czasu poza czasem pracy, który decyduje o społecznym usytuowaniu jednostki i o jej przynależności do określonej klasy społecznej</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
<p>1</p> <p>Irving Fisher (1867-1947)</p>	<p>2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wprowadzenie pojęcia zasady niecierpliwości, nazywanej też prawem chęci – oznaczała ona, że jednostki nie będą odkładać korzystania ze swojego dochodu na przyszłość bez dostatecznie ważnych przyczyn; jednostka wybiera pomiędzy oszczędzaniem a zadłużaniem się tak długo, aż jej indywidualna krańcowa stopa preferencji czasowej między przyszłym a obecnym dochodem zrówna się ze stopą procentową,</li> <li>- uznanie, że wraz ze spadkiem dochodu wzrasta preferencja wobec obecnego, a nie przyszłego zaspokajania potrzeb – przyczyn tego typu zachowań upatrywał w przesłankach racjonalnych, wymuszających zapewnienie ciągłości życia, jak i irracjonalnych, mających swe źródło w krótkowzroczności jednostek (tzw. kruchości życia)</li> </ul>
<p>Arthur Cecil Pigou (1887-1959)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przyjęcie, że poziom i zmiany dobrobytu społecznego są proporcjonalne do poziomu i zmian konsumpcji,</li> <li>- dobrobyt społeczny rozumiany jako suma użyteczności, czyli wielkość zadowolenia człowieka (społeczeństwa), wynikająca z użytkowania, czyli konsumowania dóbr i usług,</li> <li>- pomiar dobrobytu społecznego za pomocą wielkości kardynalnych (wyrażonych w jednostkach pieniężnych – ceny konsumowanych dóbr i usług),</li> <li>- uznanie, że zwiększenie dobrobytu prywatnego prowadzi do wzrostu dobrobytu społecznego, przy czym dobrobyt społeczny nie może być traktowany jako prosta suma dobrobytów indywidualnych (wzrost dobrobytu jednych ludzi może odbywać się ze szkodą dla innych, a nawet całego społeczeństwa),</li> <li>- popieranie równomiernego podziału dywidendy narodowej (w przybliżeniu traktować można jako dochód narodowy),</li> <li>- wskazanie na: konieczność wykrywania sprzeczności między prywatnym a społecznym produktem netto; pozycję osób i instytucji korzystających z dóbr publicznych bez ponoszenia nakładów; szkody społeczne wyrządzane przez prywatne przedsiębiorstwa, które rabunkowo eksploatują bogactwa naturalne</li> </ul>
<p>Lionel Charles Robbins (1898-1984)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- badanie zachowań ludzi w warunkach istnienia różnych ograniczeń, w tym w sytuacji niedoboru dóbr (dobra rzadkie)</li> </ul>
<p>Abram Bergson (1914-2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstanie ekonomicznej funkcji dobrobytu, zgodnie z którą dobrobyt człowieka (społeczeństwa) zależy w decydującej mierze od wielkości produkcji, pracy oraz konsumpcji, a w zasadzie – od poziomu i dynamiki zmian czynników ekonomicznych, takich jak: zatrudnienie, wydajność pracy, ceny, płace, zyski itp.,</li> <li>- przyjęcie, że rola czynników pozaekonomicznych w kształtowaniu dobrobytu jest niewielka</li> </ul>

cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
1	2
Kenneth Joseph Arrow (ur. 1921)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uznanie suwerenności konsumenta za najważniejszy warunek optymalizacji dobrobytu w gospodarce</li> </ul>
Amartya Sen (właściwie Amartya Kumar Sen) (ur. 1933)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstanie tzw. paradoksu głodu – zgodnie z teorią wzrost dochodów realnych najuboższych członków społeczeństwa jest najbardziej skuteczną metodą zapewniania bezpieczeństwa żywnościowego. Problemem nie jest niedostateczna produkcja żywności, ale prawo do pożywienia, tzn. możliwość zakupu żywności, przydziału czy innych form dystrybucji. Pozbawienie prawa do pożywienia wynika z braku dostępu do zasobów niezbędnych do otrzymania żywności, a nie z samego jej niedostatku. Główną przyczyną głodu jest spadek realnych dochodów. Możliwość zakupu żywności zależy od tego, czy ludzie mogą sprzedać plody rolne, inne dobra i usługi albo swą pracę, zaś możliwość uprawy surowców żywnościowych zależy od praw do ziemi i do innych zasobów</li> </ul>
John Maynard Keynes (1883-1946)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uznanie, że konsumpcja zależy od wielkości łącznych, czyli absolutnych, bieżących dochodów rozporządzalnych człowieka, a w skali makro – społeczeństwa,</li> <li>- sformułowanie hipotezy dochodu absolutnego (<i>Absolute Income Hypothesis</i> – AIH) – konsumpcja rośnie wraz z dochodem, lecz jej przyrost jest mniejszy od przyrostu dochodu. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodu rozporządzalnego jednostki wzrasta skłonność do oszczędzania, maleje skłonność do konsumpcji,</li> <li>- wskazanie wśród motywów gromadzenia oszczędności czynników takich jak: przezorność, ostrożność, wykorzystanie wyższej stopy procentowej, zwiększenie dobrobytu, przedsiębiorczość, niezależność, skąpstwo, pozostawienie spadku</li> </ul>
Sir Roy Forbes Harrod (1900-1978)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstaje pierwsze podejście (które nie spotkało się wówczas z zainteresowaniem) typowe dla późniejszych modeli cyklu życia – zakłada się w nim (analogicznie jak w okresie późniejszym czynią to Frano Modigliani (ur. 1970) i Richard Brumberg): planowanie konsumpcji w kategorii całego życia, wygładzanie konsumpcji po przejściu na emeryturę (ludzie oszczędzają, by zapewnić sobie godziwe życie w wieku emerytalnym)</li> </ul>



cd. Tabela 1.1.

Przedstawiciel	Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim
1	2
Milton Friedman (1912-2006)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sformułowanie hipotezy dochodu permanentnego (<i>Permanent Income Hypothesis</i> – PIH) – między poziomem dochodu stałego (permanentnego, rozumianego jako przeciętny dochód uzyskiwany w ciągu całego życia) a poziomem oszczędności oraz konsumpcją permanentną (poziomem wydatków konsumpcyjnych) ustala się proporcja. Proporcja ta nie zmienia się automatycznie wraz ze zmianą dochodu, lecz pod wpływem czynników takich jak: poziom stopy procentowej, zmiany poziomu cen dóbr konsumpcyjnych oraz relacje między nimi, niepewność dotycząca przyszłych dochodów, stosunek między dochodem a posiadanym majątkiem, wiek i stan rodzinny, uwarunkowania kulturowo-społeczne. W modelu nie przyjmuje się skończonego horyzontu czasu analizy.</li> <li>- stwierdzenie, że poprawne prognozowanie zachowań jednostek stanowi jedynie kryterium, a model opisowy nie jest szczególnie użyteczny przy badaniu zachowań konsumpcyjnych</li> </ul>
James Stemple Duesenberry (1918-2009)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstaje hipoteza dochodu względnego/relatywnego (<i>Relative Income Hypothesis</i> – RIH) – konsumpcja bieżąca gospodarstwa domowego zależy nie tylko od dochodu bieżącego, ale także od relacji do dochodów innych gospodarstw oraz od poziomu dochodów w przeszłości</li> </ul>
Franco Modigliani (1918-2003)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstaje hipoteza cyklu życia (<i>Life-Cycle Hypothesis</i> – LCH), tj. modelowe ujęcie kształtowania się dochodu rozporządzalnego, zadłużenia i oszczędności, poziomu życia w poszczególnych okresach cyklu życia człowieka. Główne założenia: racjonalność oraz perspektywiczne myślenie konsumentów; optymalizacja decyzji i dążenie do utrzymania stałej krańcowej użyteczności z konsumpcji, będącej funkcją długookresowego dochodu; elastyczność oszczędności względem dochodu równa jedności, skończony horyzont analizy (koniec życia jednostki – którego nie ma w hipotezie Friedmana), – współtwórcami LCH byli: R. Brumberg i Albert Ando (1929-2002). Hipoteza LCH i PIH (M. Friedmana) oraz powstałe na ich orbicie teorie określa się mianem modelu cyklu życia (<i>Life-Cycle Models</i> – LCM)</li> </ul>
Harvey Leibenstein (1922-1994)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sformułowanie teorii „efektywności X” – oprócz „tradycyjnej” z punktu widzenia ekonomistów efektywności alokacji w sensie Pareto (analiza na poziomie mikroekonomicznym) istnieje jeszcze efektywność związana z: poziomem racjonalności jednostek podejmujących decyzję, motywacją tych jednostek, interakcjami międzyludzkimi, niekompletnymi kontraktami, wewnętrzną organizacją jednostek decyzyjnych, takich jak przedsiębiorstwa,</li> <li>- odejście od modelu <i>homo oeconomicus</i></li> <li>- uznanie, że racjonalność zachowań jednostek cechuje nie tylko względność, ale także selektywność,</li> <li>- zidentyfikowanie i opisanie efektu snoba i efektu owczego pędu</li> </ul>



cd. Tabela 1.1.

Założenia/wątki dotyczące zagadnień konsumpcji w ujęciu pośrednim i bezpośrednim	
1	2
Gary Stanley Becker (1930-2014)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wskazanie, że wiele zachowań jednostek (konsumentów) da się wyjaśnić na podstawie założenia o racjonalności zachowań ludzkich,</li> <li>- wprowadzenie do ekonomii pojęcia inwestycji w człowieka i wykazanie opłacalności pomocy państwa w kształceniu bezrobotnych</li> </ul>
George Arthur Akerlof (ur. 1940)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wskazanie, że pracownikom opłaca się płacić wynagrodzenie wyższe niż to, które wynika z równowagi rynkowej – pracodawca, w zamian za płacę wyższą od rynkowej, kupuje wysokie kwalifikacje, a przede wszystkim lojalność pracowników (Akerlof nazywa to „wzajemną wymianą prezentów”),</li> <li>- uznanie, że istotne odchylenia makroekonomiczne są wynikiem niewielkich odchyień od racjonalności na poziomie mikrozachowań – gospodarka osiąga wówczas równowagę poniżej optymalnego wykorzystania zasobów lub też istnieje tzw. wielopunktowa równowaga (wynik współpracy z Michaellem Andrew Spencem (ur. 1943) i Josephem Eugenéem Stiglitzem (ur. 1943)). W latach 70. XX w. stworzyli fundamenty ogólnej teorii rynków cechujących się asymetrią informacji. Zgodnie z teorią, rynki, na których brak jest dostatecznej informacji, zachowują się inaczej niż te, które mają pełne informacje</li> </ul>
Richard H. Thaler (ur. 1945)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- powstaje behawioralna hipoteza cyklu życia (<i>Behavioral Life-Cycle (BLC) Hypothesis</i>) – podmioty konsumpcji cechuje niepełna racjonalność, krótkowzroczność postrzegana przez pryzmat problemu wyboru międzyokresowego (stoi w opozycji do hipotezy cyklu życia), przedstawiciele gospodarstw domowych dzielą swoje środki konsumpcji na trzy grupy w ramach tzw. kont mentalnych (bieżące dochody, bieżące aktywa, przyszłe dochody)</li> </ul>

Źródło: K. Kumaniecki, *Historia kultury starożytnej Grecji i Rzymu*, PWN, Warszawa 1964, s. 113, 117, 161, 215-216; M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994; W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000; H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005; Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 137-178.

Pierwsze rozważania nad istotą jednostki ludzkiej sięgają czasów Grecji archaicznej. Heraklit z Efezu, jako pierwszy, uczynił rozum ludzki źródłem poznania. Ksenofanes z Kolofonu uznał, że myśl jest wzrokiem i słuchem człowieka, kierunkowskazem działań ludzkich. Sokrates twierdził, że jedyną funkcją wiedzy jest samowiedza, samodoskonalenie. Protagoras – przeciwnik poglądów Arystotelesa – wskazywał, że celem wiedzy jest zwiększanie skuteczności działań jednostki. Znamienne dla poglądów starożytnych Greków było wyraźne oddzielenie użyteczności (pojmowanej jako zdolność), czyli *techne*, od nauki. *Techne* w ówczesnych czasach ograniczała się do jednego konkretnego zastosowania i nie zawierała żadnych ogólnych reguł<sup>16</sup>.

W czasach starożytnych rozum, jako siła sprawcza przemian życia ludzkiego, znalazł swoje odbicie w rozwoju techniki. I choć ustrój oparty na pracy niewolniczej nie sprzyjał pełnemu wykorzystaniu zdobyczy technicznej ani doskonaleniu<sup>17</sup>, pojawiały się wynalazki<sup>18</sup> w dziedzinie uzbrojenia lub porozumiewania się na odległość. Potrzebę skrócenia dystansu w dialogu międzyludzkim uznać należy za jeden z symptomów rozwoju komunikacji międzyludzkiej, kontaktów opartych o system wartości i etykę współpracy – uznawanych wspólnie za podstawę sprawnego gospodarowania. Natomiast zapoczątkowany przez starożytnych kult kształcenia człowieka, gromadzenia wiedzy naukowej i praktycznej, pracy jednostki nad samodoskonaleniem, przenikając kolejne stulecia przyczynił się do poszerzania zainteresowań rozpoznanymi już sferami życia ludzkiego.

W średniowieczu – nauka, choć pozostawała pod kontrolą Kościoła (była dostosowywana do potrzeb religii), wiele wniosła w sferę życia gospodarczego. Przejście od niewolniczego do feudalnego sposobu produkcji spowodowało co prawda powrót do bardziej prymitywnych form życia, ale i przyczyniło się do zwiększenia zainteresowania członków gospodarstw domowych (rolników, rzemieślników) efektami swojej pracy. W procesie produkcji, w znacznie większym zakresie niż w okresie niewolnictwa, korzystano z własnych pomysłów i udoskonaień. Wzajemna (między ludźmi) wymiana wiedzy z zakresu organizacji pracy we własnym gospodarstwie domowym skłaniała człowieka do samorozwoju i samorealizacji.

<sup>16</sup> Por. P. F. Drucker, *Spółczesność pokapitalistyczna*, PWN, Warszawa 1999, s. 44.

<sup>17</sup> W obliczu taniej siły roboczej wprowadzanie maszyn czy powierzanie niewolnikom drogich narzędzi uznawano za zbędne i nieopłacalne.

<sup>18</sup> Konstruowano maszyny oblężnicze, katapulty wyrzucające po płaskiej linii kule ołowiane, zegary wodne, pompy ssąco-tłoczące, drogomicze, organy hydrauliczne.

Do XVIII w. konsumpcja zajmowała marginalne miejsce w procesie gospodarczym. Był to wynik niewielkich i ograniczonych potrzeb konsumpcyjnych (potrzeb elementarnych) większości ówczesnych społeczeństw. Rozwarstwienie społeczeństwa (duża liczba ludzi żyjących na poziomie minimum biologicznego i niewielki odsetek ludności przejawiającej bardziej urozmaicone i większe potrzeby), niedostateczna produkcja, wąski asortyment dóbr zaspokajających ówczesne potrzeby nie skłaniały do pogłębionych analiz nad konsumpcją. Wzrost zainteresowania nastąpił w okresie rewolucji przemysłowej XVIII w. Wraz z dokonującym się rozwojem produkcji, postępem techniki i technologii, wzrostem podaży towarów rynkowych, które były coraz bardziej zróżnicowane, postępował rozwój konsumpcji.

Okres ekonomii klasycznej to czas, w którym rozważania o konsumpcji należy postrzegać przez pryzmat wzmianek o relacjach międzyludzkich, moralności zachowań, pożądanym poziomie płac. Za prekursora dyscypliny ekonomicznej, tj. ekonomiki konsumpcji, uznaje się Saya. Z okresu ekonomii klasycznej wywodzi się również teoria podkonsumpcji, którą od Francois Quesnaya (1694-1774) przejął Jean Ch. L. Simonde de Sismondi<sup>19</sup>. Dla rozważań o konsumpcji prowadzonych w okresach późniejszych istotne znaczenie miało przypisanie przez Marksa prymatu produkcji nad konsumpcją.

Lata 40. i 50. XIX w. dały początek empirycznym badaniom konsumpcji. Przyczyn zainteresowania ekonomistów upatruje się w szybkim wzroście liczby ludności, ruchach społeczno-politycznych, rosnącej potrzebie opisu poziomu życia wybranych grup społecznych czy wytypowanych rodzin<sup>20</sup>.

W latach 70. XIX w. ekonomia została zdominowana przez nurt myślowy zwany ekonomią marginalistyczną, inaczej określaną ekonomią psychologiczną lub subiektywistyczną. W ramach kierunku marginalistyczno-psychologicznego wyodrębniły się trzy szkoły: szkoła austriacka (Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914), Friedrich von Wieser (1851-1926)), szkoła angloamerykańska (Jevons, Marshall), szkoła lo-

<sup>19</sup> J. Ch. L. Simonde de Sismondi jest uznawany za przedstawiciela teorii podkonsumpcji.

<sup>20</sup> P. G. F. Le Play, założyciel Towarzystwa Ekonomii Społecznej, badał warunki życia rodzin robotniczych metodą autopsyjnego rozpoznania, tzn. prowadząc osobistą obserwację wybranych rodzin. Inaczej postępował Ernest Christian Lorenz Engel. Zamiast osobistej obserwacji wytypowanych rodzin wykorzystywał on wyniki spisów powszechnych w Saksonii oraz tzw. ankietę budżetową, analizy budżetów rodzin robotników belgijskich. Natomiast Herman Schwabe (1830-1874) badał kształtowanie się wydatków mieszkaniowych. Szerzej w: Cz. Bywalec, op. cit., s. 174-175.

zańską (Léon Walras, Vilfredo F. D. Pareto (1848-1923)). W ramach tego nurtu poświęcano wiele uwagi potrzebom konsumpcyjnym – podjęto próby ich hierarchizacji, identyfikacji cech<sup>21</sup>. Głównym obszarem zainteresowań badaczy stała się jednostka (konsument) – jej miejsce oraz rola w życiu społecznym i gospodarczym. Ponadto podnoszono kwestie dotyczące użyteczności, reguł rządzących rynkiem (popyt, podaż, cena). Subiektywizm, który dominował w poglądach ekonomistów, nie mógł znaleźć uznania wobec systematycznie pojawiających się kryzysów ekonomicznych, rozwijającego się ruchu robotniczego, narastających nastrojów rewolucyjnych<sup>22</sup>.

Na fundamentach ekonomii marginalistyczno-psychologicznej wyrósł nurt ekonomii dobrobytu (pierwsze lata XX w.). Ważnym narzędziem analiz tego nurtu była teoria renty konsumenta Alfreda Marshalla. Przyrosty renty konsumenta traktowano jako miarę satysfakcji konsumentów – dobrobytu społecznego. Uznawano, że mniejsze przyrosty renty występują przy wysokich dochodach niż przy dochodach niskich. Stąd powstała teza, że bardziej równomierny podział dochodu narodowego musi prowadzić do zwiększenia ogólnych rozmiarów renty konsumenta, a więc do maksymalizacji dobrobytu społecznego.

Zagadnienia dobrobytu społecznego nie rozwijały się w pełni z powodu traktowania ekonomii jako nauki pozytywnej (tj. zajmującej się opisem faktów i wzajemnych zależności w gospodarce). W pracach Pareto dostrzega się analizę dobrobytu bez sądów wartościujących. Dopiero w pracach Arthura Pigou (1877-1959), którego uznaje się za twórcę teorii dobrobytu, dostrzec można podejście normatywne.

Wyraźny wzrost zainteresowania konsumpcją przypada na okres po wielkim kryzysie lat 1929-1933. John M. Keynes w swojej teorii podkreślał, że aby uniknąć głębokich załamań gospodarczych niezbędny jest doraźny interwencjonizm państwa po stronie popytowej gospodarki. W tym ważnym dla rozwoju badań nad konsumpcją okresie powstały teorie wyznaczające podział gospodarstw domowych, podjęto próby identyfikacji motywów występowania zjawiska międzyokresowej substytucji konsumpcji<sup>23</sup>.

W kolejnych dziesięcioleciach rozwój badań nad konsumpcją cechowało wyjście poza tradycyjne ujęcie *homo oeconomicus* i skupienie uwagi ekonomistów na *homo consumers*<sup>24</sup>. W rozważaniach ważne miejsce zajął

<sup>21</sup> Szerzej w rozdziale drugim.

<sup>22</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 165.

<sup>23</sup> Szerzej w rozdziale czwartym.

<sup>24</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 179.

kapitał ludzki i inwestycje w niego. Wraz z rozwojem badań czynnika ludzkiego wzrastała potrzeba badania konsumpcji w ujęciu, które łączyłoby teorię ekonomiczną ze stanem rzeczywistym. W efekcie rozwinęło się podejście behawioralne, czyli analiza rzeczywistych zachowań jednostek, a nie jedynie ich zachowań racjonalnych.

Wzrost zainteresowania konsumpcją, dokonujący się na przestrzeni wieków, sprawił, że stała się ona obiektem badań nie tylko w ekonomii. Jest ona przedmiotem zainteresowań socjologii, psychologii, antropologii czy neurologii. Wielowymiarowość i wieloaspektowość konsumpcji sprawia, że intuicyjne jej postrzeganie prowadzi do powierzchownego, na ogół zawężonego i nieprecyzyjnego określania, jakim jest rozumienie jej jako aktu zaspokojenia potrzeb ludzkich czy, jak określa Marks<sup>25</sup>, użytkowanie dobra. Jest to ujęcie *sensu stricto*. Tymczasem, akty konsumpcji, powtarzając się z mniejszą bądź większą częstotliwością, tworzą proces, na który składa się zarówno świadomość czynu, jak i sam czyn, niezależny od świadomości.

Konsumpcja jest procesem, który obejmuje zachowania i działania jednostek polegające na uświadomieniu i hierarchizacji odczuwanych potrzeb, dobór środków do zaspokajania potrzeb, a także skutki. Mając świadomość, że działania jednostkowe są jednak zawsze tylko częścią gospodarki (większej całości), należy pamiętać, że uśredniają się one zazwyczaj w dużej liczbie przypadków i zgodnie z regułą wielkich liczb nabierają cech prawidłowości.

---

<sup>25</sup> Marks rozpatrywał konsumpcję jako fazę procesu cyrkulacji produktów w następującej sekwencji: produkcja – podział – wymiana – konsumpcja. Uznawał, że konsumpcja jest przesłanką produkcji – stanowi jej przyczynę, motywuje do podejmowania działalności gospodarczej. Produkcja zaś produkuje konsumpcję poprzez dostarczanie przedmiotów konsumpcji, określanie sposobów użytkowania, kreowanie (poprzez wytworzone dobra) potrzeb konsumpcyjnych. Odnosząc się do teorii Marksa, relacji między konsumpcją i produkcją, uznać należy, że była ona w pełni uzasadniona sytuacją gospodarczą. Prymat produkcji był niepodważalny. Obecnie można stwierdzić, że pomiędzy konsumpcją i produkcją istnieje pewna równowaga. Prymat jednej czy drugiej nie jest do końca przesądzony. Zależności, ich wzajemne warunkowania się na różnych poziomach zaawansowania, pozwalają przyjąć, że są równorzędnymi fazami procesu reprodukcji społecznej. Szerzej w: K. Marks, op. cit., s. 43-48.

## 1.2. Ewolucja podejścia do kreowania innowacji

Innowacje odgrywają istotną rolę w rozwoju gospodarczym i społecznym od kilku stuleci. Jak stwierdza Christopher Freeman (1921-2010), „Nie wprowadzać innowacji – znaczy umierać”<sup>26</sup>.

Ujęcie definicyjne innowacji przeszło długą drogę – od postrzegania jej jako formy tworzenia potrzeb do formy odpowiedzi na preferencje ludzkie; od przypisywania wyższego znaczenia jej komponentowi technologicznemu do dominacji komponentu społecznego. Podkreślenia wymaga fakt, że bodźcem do powstawania innowacji nie musi być koniecznie czynnik techniczny, może nim być, jak stwierdza Drucker, obserwacja rynku, procesów demograficznych, postaw społecznych<sup>27</sup>. Każda innowacja, ta nawet najbardziej technologiczna, ma charakter społeczny, tzn. ma istotny wpływ na styl, poziom i jakość życia<sup>28</sup> jednostki, społeczeństwa.

Pojęcie innowacji zostało do literatury ekonomicznej wprowadzone w 1911 r. przez Schumpetera<sup>29</sup>. Pierwotnie rozumiana ona była jako przełoże-

<sup>26</sup> Ch. Freeman, *The Economics of Industrial Innovation*, F. Pinter, London 1982, s. 169.

<sup>27</sup> P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość...*, s. 43.

<sup>28</sup> Styl życia i poziom życia są kategoriami pokrewnymi. W zakresie pojęciowym stylu życia mieści się całokształt zachowań i czynności, przez które ludzie zaspokajają swoje potrzeby. Poziom życia to stopień zaspokojenia potrzeb ludzkich, wynikający z gospodarowania środkami konsumpcji. Natomiast stopień satysfakcji człowieka z całokształtu swojej egzystencji to jakość życia.

<sup>29</sup> Innowacja wg Schumpetera obejmuje: wprowadzenie nowego produktu lub nowej metody produkcji, otwarcie nowego rynku, uzyskanie nowego źródła surowców i półfabrykatów (bez względu na to, czy źródło to istniało, czy też jest zupełnie nowe) oraz zmiany w organizacji rynku. Definicja innowacji zaproponowana przez Schumpetera ma dość ogólny charakter, gdyż jest związana wyłącznie z działalnością prowadzoną przez przedsiębiorstwa przemysłowe. Podejście to tłumaczy fakt, że przedsiębiorstwa przemysłowe stanowiły podstawę gospodarki kapitalistycznej początku XX w. Jednakże podejście Schumpetera stało się swoistym punktem wyjścia do budowania terminologii z zakresu innowacji, por. Ch. Freeman, *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics” 1994, nr 18, s. 463. W literaturze dostrzega się dwa podejścia w ujęciu innowacji. Pierwsze z nich – podejście *sensu stricto* – opiera się wyłącznie na technicznych aspektach innowacji (Ch. Freeman, E. Mansfield, C. F. Carter i B. R. Williams, S. Kuznets, L. Soete), drugie – podejście *sensu largo* – obejmuje obok wyłącznie technicznego wymiaru innowacji zmiany o charakterze ekonomicznym i społecznym (J. A. Allen, P. F. Drucker, Ph. Kotler, M. E. Porter, E. M. Rogers). Freeman definiuje innowację jako pierwsze wprowadzenie (zastosowanie) nowego produktu, procesu, systemu lub urządzenia. Szerzej w: Ch. Freeman, *The Economics of Industrial...* Edwin Mansfield (1930-1997) pod pojęciem innowacji rozumie pierwsze zastosowanie wynalazku. Szerzej w: E. Mansfield, *The Economics of Technological Change*, W. W. Norton and Company Inc., New York 1968, s. 1, 83. Charles F. Carter (1919-2002) i Bruce R. Williams (1919-2010) traktują innowacje jako wprowadzenie wynalazku stanowiącego część niewykorzystanej wiedzy technologicznej. Szerzej w: C. F. Carter, B. R. Williams, *Investment in Innovation*, Oxford University Press, London 1958, s. 29. Według Simona Smitha Kuzneta (1901-1985) innowacja to nowe zastosowanie starej



nie inwencji (*invention*), tj. wynalazku na rzeczywistość materialną. Schumpeter uznawał kreowanie innowacji za twórczą destrukcję, proces ciągłego niszczenia starych struktur i zastępowania ich nowymi, bardziej efektywnymi. Według niego innowacją jest tylko i wyłącznie pierwsze wprowadzenie pomysłu do produkcji, każde następne jest już tylko imitacją (*imitation*)<sup>30</sup>. W swoich rozważaniach skupiał się przede wszystkim na innowacjach technicznych i ich znaczeniu dla gospodarki.

Wyniki badań Schumpetera długo nie uzyskiwały powszechnego uznania<sup>31</sup>. Dopiero w latach 40. i 50. XX w. innowacje zaczęto postrzegać jako

---

lub nowej wiedzy do procesu produkcji inicjującej zastosowanie wynalazku. Szerzej w: S. Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth*, Chicago 1959, s. 30. Luc Soete (ur. 1950) uważa, że innowacja to pierwsze komercyjne zastosowanie lub wyprodukowanie nowej technologii lub produktu. Szerzej w: L. Soete, Ch. Freeman, *The Economic of Industrial Innovation*, Continuum, London 1997, s. 1. James A. Allen innowację definiuje jako wprowadzenie do szerokiego użytku nowych produktów, procesów lub sposobów postępowania. Szerzej w: J. A. Allen, *Scientific Innovation and Industrial Prosperity*, Longman, London 1966, s. 7. Drucker twierdzi, że innowacja ma wymiar zdecydowanie ekonomiczny i społeczny niż wyłącznie techniczny. Jest ona świadomą, korzystną zmianą wynikającą z potrzeb lub systematycznej obserwacji środowiska zewnętrznego. Szerzej w: P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość...*, s. 41. Philip Kotler (ur. 1931) pojęcie innowacji odnosi do każdego dobra, które jest postrzegane przez kogoś jako nowe. Szerzej w: Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Gebethner & S-ka, Warszawa 1994, s. 322. Michael E. Porter (ur. 1947) twierdzi, że innowacją mogą być zarówno ulepszenia technologiczne i lepsze metody, jak i sposoby wykonywania danej rzeczy, które mogą ujawnić się w zmianach produktu, procesu, nowych podejściach do marketingu, nowych formach dystrybucji czy nowych koncepcjach zarządzania. Szerzej w: M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press, London 1990, s. 45. Według Everetta M. Rogersa (1931-2004) innowacja jest idea, praktyką bądź obiektem, który jest postrzegany jako nowy przez (osobę) jednostkę, lub inną jednostkę przyjmującą. Szerzej w: E. M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 2003, s. 12.

<sup>30</sup> Podobnie uważał Mansfield (definiując innowacje jako pierwsze zastosowanie wynalazku) oraz Freeman (uważając za innowacje pierwsze handlowe wprowadzenie nowego produktu, procesu, systemu lub urządzenia). Szerzej w: Ch. Freeman, *The Economics of Industrial...*; E. Mansfield, op. cit., s. 1, 83.

<sup>31</sup> Tezy postawione przez Schumpetera w opublikowanej w 1911 r. pracy *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (Teoria rozwoju gospodarczego)* nie zostały powszechnie przyjęte. Dopiero przełomowa praca Solowa z 1957 r. *Technical Change and the Aggregate Production Function* przyczyniła się do zaakceptowania tezy, że postęp technologiczny (rozwój wiedzy) jest największą siłą rozwojową gospodarki. Wyniki badań opublikowane przez Solowa (wzrost efektywności pracy w gospodarce amerykańskiej w latach 1909-1949 tłumaczy w ponad 87% innowacje) przyczyniły się do intensyfikacji badań nad rolą innowacji w rozwoju cywilizacyjnym. Szerzej w: R. Ciborowski, *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 16-21; W. Kwaśnicki, *Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka*, [w:] *Obywatelskość wobec kryzysu: uśpieni czy innowatorzy?*, red. W. Misztala, G. Chimlak, A. Kościński, Warszawa 2015, <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/InnowacjeSpoleczneWK.pdf>.

podstawę rozwoju cywilizacyjnego. Uznaje się, że wzrost zainteresowania innowacjami nastąpił dzięki dyskusjom prowadzonym od czasów Pigou, Knuta J. G. Wicksella (1851-1926), Schumpetera czy Roberta M. Solowa (ur. 1924).

Neoklasyczna teoria rozwoju i postępu technicznego ograniczała się w zasadzie do analizy innowacji procesowych. Wzrostu wydajności pracy upatrywano głównie w akumulacji kapitału fizycznego, nie doceniając ważności kapitału ludzkiego (intelektualnego), nowych produktów czy nowych form organizacji<sup>32</sup>. Jednakże przekonanie, że dobrobyt państwa zależy w dużej mierze od jego zasobów naturalnych, a o prowadzeniu działalności gospodarczej decydują głównie zasoby rzeczowe i ludzkie, zaczęło tracić swą aktualność. W drugiej połowie XX w. dyskusje o rozwoju gospodarczym i społecznym zdominował temat innowacji.

Podjęcia do kreowania innowacji i czynników określających skuteczność tego procesu wyraźnie ewoluowały. Roy Rothwell wyodrębnił pięć generacji modeli innowacji. Natomiast kolejne znaczące zmiany, jakie na początku XXI w. zaobserwowano w metodach tworzenia innowacji, dały początek kolejnym modelom, tj. *szóstej i siódmej generacji*<sup>33</sup>.

Ewolucja podejścia do kreowania innowacji wskazuje na stopniowe przejście od podejścia czysto technologicznego do podejścia społecznego, którego istotą jest otwarcie na jednostkę ludzką, głębsze zrozumienie potrzeb konsumpcyjnych i oczekiwań wobec poziomu i jakości życia.

Zgodnie z ujęciem Rothwella modelem pierwszej generacji jest *model innowacji pchanej przez naukę (model podażyowy)*, który dominował do połowy lat 60. XX w. Modelem drugiej generacji jest *model innowacji ciągniętej przez rynek (model popytowy)*, który panował do wczesnych lat 70. XX w. W latach 70. XX w. dominował *model interakcyjny (sprzężeniowy)*, zaś do późnych lat 80. *model zintegrowany*. Modelem piątej generacji panu-

<sup>32</sup> Por. J. Schmookler, *Invention and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1966, s. 3.

<sup>33</sup> Por. N. Du Preez, L. Louw, H. Essmann, *An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability*, „Journal of High Technology Management Research”, 26 Nov. 2014, <http://www.researchgate.net/publication/266444507> [6.07.2015]; A. Brem, *Linking Innovation and entrepreneurship – literature overview and introduction of a process-oriented framework*, „International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management” 2011, nr 14 (1), s. 14, cyt. za: A. Dymitrowski, *The Role of Innovations. Created in the Internationalization Process for Company Performance*, PWN, Warszawa 2014, s. 35.

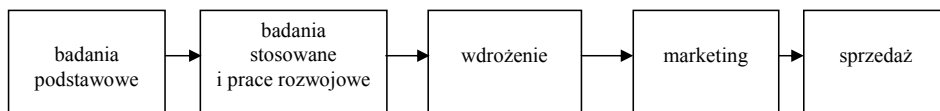


jącym w latach 90. XX w. jest *model symultaniczny (sieciowy)*, który Rothwell określa mianem *modelu integracji systemów i pracy w sieci*<sup>34</sup>.

Dwie pierwsze generacje modeli przedstawiają proces w ujęciu liniowym i wykazują nacisk na jeden z aspektów powstawania innowacji. Modele kolejnych generacji są modelami nieliniowymi, złożonymi. Cechuje je występowanie związków pomiędzy popytowymi i podażowymi uwarunkowaniami powstawania innowacji, jak również sprzężeń zwrotnych pomiędzy poszczególnymi ich etapami.

Od lat 30. do lat 60. XX w. w koncepcjach kreowania innowacji dominował *model podażowy* inaczej określany *modelem innowacji pchanej przez naukę*<sup>35</sup> (rys. 1.1). Cechą wyróżniającą go jest położenie nacisku na aspekt podażowy powstawania innowacji, a pomijanie aspektu popytowego. Koncepcja podażowa, oparta na neoklasycznej teorii wzrostu, ogranicza się zatem do czysto technicznych aspektów prac B+R, innowacji procesowych.

**Rysunek 1.1.**  
**Model innowacji pchanej przez naukę (model podażowy)**



Źródło: R. Rothwell, *Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s*, „R&D Management” 1992, nr 22 (3), s. 233; idem, *Towards the Fifth-generation Innovation Process*, „International Marketing Review” 1994, nr 11 (1), s. 7-31.

Model podażowy, bazujący na koncepcji Schumpetera, a rozwijany w pracach m.in. Nathana Rosenberga (1927-2015) i S. Ushera<sup>36</sup>, zakłada, że podaż innowacji determinują wiedza i skłonność ludzi do ciągłych poszukiwań nowych rozwiązań. Podstawą kreowania innowacji są kwalifikacje, kreatywność kadry naukowo-badawczej, wyposażenie naukowo-badawcze. Uznaje się, że głównym warunkiem tworzenia innowacji jest śledzenie

<sup>34</sup> R. Rothwell, *Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s*, „R&D Management” 1992, nr 22 (3), s. 221.

<sup>35</sup> Model typu *Technology Push*.

<sup>36</sup> R. Ciborowski, op. cit., s. 22-23.

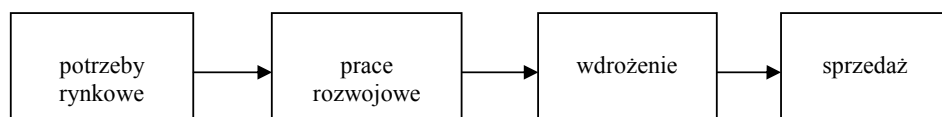
aktualnego rozwoju badań podstawowych i utrzymywanie odpowiedniego potencjału badawczo-rozwojowego<sup>37</sup>.

Model innowacji pchanej przez naukę zakłada, że badania podstawowe wsparte wynikami badań stosowanych i prac rozwojowych prowadzą do powstawania nowych rozwiązań technologicznych, które po wdrożeniu w sferę produkcji i pod wpływem aktywności marketingowej wprowadzają na rynek nowe produkty. Szczególną jego cechą jest położenie nacisku na nowe rozwiązania, czyli na stronę podażową tworzenia innowacji. Nie oznacza to jednak całkowitego odrzucenia elementów, które oznaczają jakościowe zmiany w poziomie dobrobytu społecznego, wynikające z możliwości produkcji nowych dóbr lub z oddziaływania na formy zagospodarowania czasu wolnego.

W koncepcji podażowej uznaje się, że przedsiębiorstwa posiadające rozbudowane zaplecze badawczo-rozwojowe, większy zasób personelu badawczego, mogą szybciej i efektywniej opracować rozwiązania innowacyjne, będące techniczną metodą realizacji potrzeb rynkowych. Można stwierdzić, że rola czynnika popytowego w procesie kreacji innowacji jest jedynie traktowana marginalnie z uwagi na przypisywanie szczególnego znaczenia innowacjom procesowym.

Od połowy lat 60. do wczesnych lat 70. XX w. następowało stopniowe nasycanie rynku dobrami konsumpcyjnymi i produkcyjnymi. Nasilające się trudności zbycia dóbr wytworzonych przez przedsiębiorstwa sprawiły, że rynek coraz częściej decydował o ofercie produktowej (dominował model rynku nabywcy). Stąd, za główną przyczynę powstania koncepcji *modelu popytowego innowacji*, inaczej określanego *modelem ciągnionym przez rynek*<sup>38</sup> (rys. 1.2), uznaje się zmiany o charakterze rynkowym.

**Rysunek 1.2.**  
**Model innowacji ciągnionej przez rynek (model popytowy)**



Źródło: R. Rothwell, *Successful Industrial...*, s. 235; idem, *Towards the Fifth-generation...*, s. 7-31.

<sup>37</sup> S. Marciniak, T. Obrębski, *Formułowanie polityki postępu naukowo-technicznego*, ONS PW, Warszawa 2003, s. 25.

<sup>38</sup> Modele typu *Market Pull*.

Jacob Schmookler wysunął tezę przeciwną ujęciu podażowemu innowacji, że zmiana liczby innowacji jest skutkiem zmieniającej się struktury popytu<sup>39</sup>. Specyfiką modelu popytowego jest uznanie za priorytetowe rozpoznanie potrzeb i preferencji potencjalnych nabywców. Rolą przedsiębiorstw jest tu pilne śledzenie ich zmian, względnie szybkie (w zależności od możliwości) reagowanie na nie, jak również wykazywanie się umiejętnością ich przewidywania i wychwytywania spośród nich potencjalnych szans dla nowych produktów.

W koncepcji popytowej rynek jest postrzegany jako źródło pomysłów i inspiracji dla działalności badawczo-rozwojowej. Ważne miejsce przypisuje się kadrze zajmującej się marketingiem. Słabością tej koncepcji jest fakt, że skupienie uwagi na innowacjach przyrostowych (które pozwalają „szybko” wyjść naprzeciw oczekiwaniom konsumentów), może prowadzić do niedostrzegania i ignorowania potencjalnych źródeł innowacji radykalnych, jak również utraty zdolności innowacyjnych przez przedsiębiorstwa<sup>40</sup>.

W latach 70.-80. XX w. następował stopniowo zwrot w koncepcjach kreowania innowacji. W krajach wysoko rozwiniętych wskazywano coraz powszechniej, że dla skutecznego procesu tworzenia innowacji są niezbędne jednostki (działy w przedsiębiorstwach) prowadzące prace rozwojowe, projektowe, produkcyjne, jak i marketingowe. Uznawano, że innowacje pojawiają się w wyniku zarówno zmian potrzeb rynkowych, jak również zmian technicznych, przed którymi staje każdy aktywny podmiot gospodarczy (przedsiębiorstwo) nastawiony na rozwój. W rezultacie, dominujące do lat 70. XX w. modele liniowe kreowania innowacji (model podażowy, model popytowy) zastąpiono modelem nieliniowym, cechującym się wyższym poziomem złożoności (występowanie sprzężeń zwrotnych pomiędzy elementami modelu, które nie występowały w modelach liniowych) i uwzględniającym czynniki podażowe i popytowe. Powiązanie tych elementów trafnie ujął Freeman: „potrzeba jest matką wynalazków, ale prokreacja wymaga partnera”<sup>41</sup>.

Idea *modelu interakcyjnego* zwanego *modelem sprzężeniowym*<sup>42</sup> (rys. 1.3), zaproponowana przez Rothwella i Waltera Zegveld<sup>43</sup>, opierała się o uży-

<sup>39</sup> R. Ciborowski, op. cit., s. 27.

<sup>40</sup> C. M. Christensen, *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press, Boston 1997, s. 42.

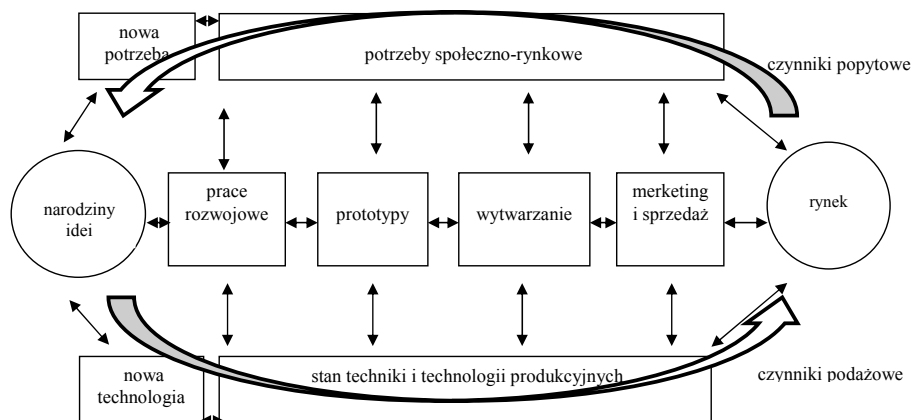
<sup>41</sup> Ch. Freeman, *The Economics of Industrial Innovation*, Penguin Books, London 1973, s. 166, cyt. za: R. Ciborowski, op. cit., s. 29.

<sup>42</sup> Model powiązany – *Coupling of R&D and marketing*.

<sup>43</sup> R. Rothwell, W. Zegveld, *Reindustrialization and Technology*, Longman Group, London 1985.

skanie efektu synergii między czynnikami popytowymi i podażowymi, tak aby przynosił potencjalnym nabywcom innowacji pożądane przez nich korzyści. Autorzy podejścia wskazywali, że potencjalnie innowacyjnymi obszarami może być zarówno nowa potrzeba rynkowa, jak i nowa technologia. Co istotne, żadnemu ze wskazanych obszarów nie przypisywali większego znaczenia. Za podstawę kreacji innowacji uznali ich wzajemne współdziałanie i przenikanie.

**Rysunek 1.3.**  
**Model interakcyjny według R. Rothwella i W. Zegvela**



Źródło: opracowanie na podstawie: M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 100; W. Janasz, K. Kozioł-Nadolna, *Innowacje w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 112.

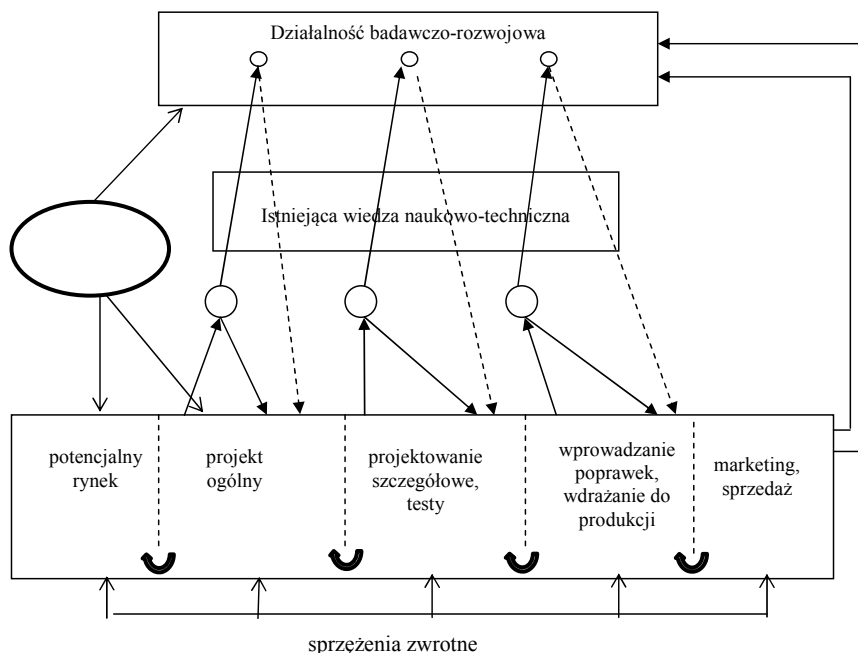
Innowacja w modelu interakcyjnym traktowana jest jako sekwencyjny, nie zawsze ciągły, proces, który dzieli się na ciąg odrębnych funkcjonalnie (lecz sprzężonych i współzależnych) faz<sup>44</sup>. Znamienne dla modeli interakcyjnych są ponadto: występowanie sprzężeń zwrotnych, integracja, względna równowaga między działalnością badawczo-rozwojową i marketingową, połączenie możliwości technicznych przedsiębiorstwa i potrzeb rynkowych.

<sup>44</sup> R. Ciborowski, op. cit., s. 29.

Do późnych lat 80. XX w. w gospodarkach wysoko rozwiniętych dominował *model zintegrowany*<sup>45</sup>. Przyczyn kolejnej ewolucji w procesie innowacyjnym dostrzegać należy we wzroście konkurencyjności, rozwoju technologii informatycznych oraz wzroście znaczenia komunikacji i współpracy.

Model zintegrowany zaproponowany przez Stephena J. Kline'a i Rosenberga (rys. 1.4), określany również modelem związanego łańcucha<sup>46</sup>, wyraźnie wykazuje sprzężenia zwrotne występujące między możliwościami technicznymi i potrzebami konsumpcyjnymi oraz interakcje między nauką, techniką i działaniami wdrożeniowymi wewnątrz przedsiębiorstwa<sup>47</sup>.

**Rysunek 1.4.**  
**Model zintegrowany według S. J. Kline'a, N. Rosenberga**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Zastempowski, op. cit., s. 104.

<sup>45</sup> Model równoległy – *Integrated business processes*.

<sup>46</sup> M. Zastempowski, *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 102.

<sup>47</sup> J. Bogdanienko, *Zarządzanie innowacjami*, SGH, Warszawa 1998, s. 15.

Specyfiką modelu zintegrowanego są<sup>48</sup>:

- równoległy cykl rozwojowy o wysokim stopniu zintegrowania pracowników B+R w ramach zespołów,
- współpraca partnerska (spółki joint venture),
- integracja działalności B+R z działalnością produkcyjną,
- powiązania z dostawcami i odbiorcami oferowanych produktów,
- ocena realności produkowania nowych produktów już na etapie projektowania.

Zgodnie z ideą modelu zintegrowanego uczestnicy procesu innowacyjnego podejmują działania zarówno badawcze, techniczne, produkcyjne, jak też marketingowe.

Modelem piątej generacji, ostatnim według ujęcia Rothwella, jest *model symultaniczny*, okreśłany mianem *modelu sieciowego*. Rothwell nazywa go modelem integracji systemów i pracy w sieci. Stwierdza, że jest to model, w którym postępuje dalszy wzrost znaczenia powiązań hybrydowych (joint venture, konsorcja badawczo-rozwojowe itp.), które wystąpiły po raz pierwszy w modelu zintegrowanym. Ponadto cechuje go wysoki poziom wykorzystywania narzędzi informatycznych do wspomagania procesów zarządzania i kreowania innowacji, elastyczność struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa i szybkość tworzenia innowacji<sup>49</sup>. Znamienne dla modelu symultanicznego są silne związki z indywidualnymi podmiotami konsumpcji i głównymi dostawcami. Koncentracja na konsumencie (nabywcy) jako podstawie strategii przekłada się na występowanie zwiększonego nacisku na jakość i czynniki pozacenowe jako instrumenty rywalizacji rynkowej<sup>50</sup>.

Na początku XXI w. zmiany w metodach tworzenia innowacji przez przedsiębiorstwa sprawiły, że wyodrębniono *model szóstej generacji* okreśłany mianem *modelu otwartych innowacji*<sup>51</sup>. Specyfiką procesu kreacji innowacji jest łączenie ścieżek generowania pomysłów, tj. scalanie idei wypracowywanych przez przedsiębiorstwo i sieć, w jakiej ono funkcjonuje, z ideami pochodzącymi z rynku, od jednostek zewnętrznych, działających niezależnie. W modelu tym istotne miejsce przypisuje się społecznościom sieciowym lub internetowym. Uznaje się, że otwarte innowacje wyma-

<sup>48</sup> M. Zastempowski, op. cit., s. 105.

<sup>49</sup> Por. R. Rothwell, *Towards the Fifth-generation Innovation Process*, „International Marketing Review” 1994, vol. 11 (1), s. 7-31.

<sup>50</sup> Ibidem.

<sup>51</sup> N. Du Preez, L. Louw, H. Essmann, op. cit.

gają nowej logiki. Takie podejście stawia otwartość i współpracę w centrum zainteresowania. Zaletą otwartej innowacyjności jest zatem dużo większa baza pomysłów, technologii, możliwości inspirujących do rozwoju.

Mimo że szósta generacja modelu innowacji jest wciąż stosunkowo nowa, podejmuje się próby zidentyfikowania *modelu siódmej generacji*. Model siódmej generacji łączy w sobie modele innowacji otwartych i sieciowych, tworząc zintegrowaną sieć innowacji. Specyfiką nowego, dopiero identyfikowanego, podejścia do kreowania innowacji jest przyjęcie, że aby w pełni wykorzystać wszystkie koncepcje otwartej innowacji, przedsiębiorstwa powinny opracować zintegrowane sieci wiedzy służące rozwojowi innowacyjności<sup>52</sup>.

Wzrost udziału komponentu społecznego (zmian społecznych) w modelach innowacji jest wyrazem przejścia od innowacji zamkniętych do innowacji otwartych. Koncepcja innowacji otwartych bazuje na różnorodności wiedzy, umiejętnościach i kompetencjach społecznych, czyli wartościach pochodzących z wnętrza przedsiębiorstwa i z jego otoczenia. Innowacje nie są wyłącznie bezpośrednim rezultatem badań naukowych, zaangażowania ośrodków prowadzących działalność B+R i innych podmiotów aktywnych innowacyjnie. Są one również kreowane przez interesariuszy, ostatecznych użytkowników, konsumentów. W kreowaniu innowacji otwartych ważną rolę pełni kapitał wiedzy.

Zmiany w modelowym podejściu do kreowania innowacji, dokonujące się na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci, wskazują, że zmiana innowacyjna jest procesem kumulacyjnym, co oznacza, że nowe działania w tym zakresie są systematycznie dodawane do tego, co aktualnie udało się zrealizować, osiągnąć. Zadaniem podmiotów gospodarczych jest odkrywanie tych obszarów wiedzy, które przystają do działań i osiągnięć już realizowanych<sup>53</sup>. Proces kreowania innowacji to sekwencyjny ciąg zmian w myśl pewnych założeń i wartości, prowadzący do nowego sposobu produkcji, myślenia, tworzenia.

Powstawanie innowacji opiera się nie tylko na zdolności do identyfikowania zmian zachodzących w otoczeniu, ale – jak wskazuje *teoria zdolności absorpcyjnej*<sup>54</sup> – i na wewnętrznym przetworzeniu informacji pozy-

<sup>52</sup> Ibidem.

<sup>53</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1996, s. 101.

<sup>54</sup> Por. J. E. Ettl, *Managing Technological Innovation*, John Wiley & Sons, New York 2000, s. 83; M. Zastempowski, op. cit., s. 88-90.



skanej ze źródeł zewnętrznych oraz podjęciu działań prowadzących do jej wykorzystania w praktyce.

Zgodnie z *teorią dominującego modelu*, która tłumaczy powstawanie innowacji z wielu perspektyw, priorytetową rolę w kreowaniu innowacji mają użytkownicy wytworzonego produktu, których interesują techniczne aspekty dobra w mniejszym stopniu, zaś w zasadniczym – jego zdolność zaspokajania potrzeby na poziomie preferowanym przez jednostkę. Uznaje się, że we wczesnej fazie innowacji technologicznych model produktu ulega nieustannym zmianom. Duża liczba przedsiębiorstw rywalizujących między sobą (o nabywcę, o wejście na nowy rynek) działa w oparciu o konkurencję pozacenową. W chwili, gdy następuje wyłonienie się dominującego modelu (kształtuje się pozycja i siła dominującego producenta, który może narzucić swój model) walka konkurencyjna przesuwana się z modelu produktu na jego cenę, promocję i kreowanie marki. Wzrasta znaczenie wiedzy, uznanie dla norm i standardów produktu i usługi zwłaszcza w tych branżach, w których użytkownicy postrzegają to za priorytetowe<sup>55</sup>.

Innowacje są formą odpowiedzi na potrzeby ludzi, jak i tworzenia tych potrzeb. W potocznym rozumieniu są one najczęściej kojarzone z procesami produkcyjnymi, zwłaszcza z techniką, technologią i wprowadzaniem nowych dóbr i usług. Tymczasem, zgodnie ze zmianami w podejściu do kreowania innowacji, podkreślić należy, że nie można ograniczać ich tylko do sfery technologicznej. Utożsamiać je również należy z nowymi zjawiskami w życiu gospodarczym i społecznym, koncepcjami intelektualnymi, kulturalnymi, organizacyjnymi i administracyjnymi<sup>56</sup>.

Szeroki podział innowacji, zawierający spojrzenie z perspektywy różnych dziedzin nauki i sfer życia, obejmuje<sup>57</sup>:

- innowacje techniczne – zmiany w technice i technologii,
- innowacje biotyczne – innowacje w zakresie przyrody,
- innowacje antropocentryczne – dotyczą różnych przejawów życia człowieka,
- innowacje społeczne – dotyczą organizacji relacji międzyludzkich.

<sup>55</sup> Por. K. Nordström, M. Biaström, *Emergence of Dominant Design in Probiotic Functional Food development*, „British Food Journal” 2002, nr 104 (9), s. 713-723; P. Anderson, M. L. Tushman, *Technological Discontinuities and Dominant Design: A Cyclical Model of Technological Change*, „Administrative Science Quarterly” 1990, nr 35, s. 604-633.

<sup>56</sup> Ibidem.

<sup>57</sup> M. Zastempowski, op. cit., s. 60.

Wielu autorów zgadza się z klasyczną klasyfikacją innowacji na produktowe, procesowe, organizacyjne. Jest ona wykorzystywana w badaniach statystycznych GUS. Przedmiotem badań obejmuje się bowiem innowacje produktowe i procesowe, innowacje organizacyjne i marketingowe. Przyjmuje się ujęcie innowacji jako wdrożenie nowego lub istotnie ulepszonego produktu (wyrobu, usługi) lub procesu, nowej metody organizacyjnej lub nowej metody marketingowej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem<sup>58</sup>. Uznaje się, że każda z tych innowacji może być procesem samodzielnym. Jednak w dużej liczbie przypadków innowacje te występują wspólnie<sup>59</sup>.

Innowację procesu<sup>60</sup> definiuje się jako każde wprowadzone ulepszenie techniki, które obniża (przy danych cenach nakładów) jednostkowe koszty przeciętne produktu. Innowacje w sferze procesów były przedmiotem dyskusji od czasów Pigou, Schumpetera, Wicksella. W latach 30. XX w. uwagę skupiał na sobie głównie problem sklasyfikowania innowacji w grupach w pełni rozłącznych, jak np. innowacje pracooszczędne, kapitałoszczędne i neutralne. Współcześnie zainteresowania skupiają się na mechanizmie odpowiedzialnym za systematyczne ukierunkowanie czynnikoszczędnej tendencji postępu technicznego<sup>61</sup>.

Innowacje produktowe są ściśle związane z nowymi procesami wytwórczymi, z wprowadzeniem na rynek nowych lub udoskonalonych produktów. Od innowacji procesowych różnią się wyższą wrażliwością na czynniki rynkowe oraz nie powodują zbyt dużych zmian na rynku pracy. Uznaje się, że innowacje produktowe odgrywają główną rolę w procesie długookresowego rozwoju gospodarki. Stwarzają możliwość zwiększania konkurencyjności i dominacji przedsiębiorstwa na coraz większych obszarach rynku lub też utrzymania się na nim.

W literaturze przedmiotu obok podziału innowacji na produktowe i procesowe wskazuje się podział, w którym wyodrębnia się innowacje pro-

<sup>58</sup> *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS. Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2010, s. 6.

<sup>59</sup> Szerzej w: E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 13-14.

<sup>60</sup> Neoklasyczna teoria postępu technicznego ograniczała się w zasadzie do analizy innowacji procesowych. Wzrostu wydajności pracy upatrywano głównie w akumulacji kapitału fizycznego, nie doceniając ważności kapitału ludzkiego, nowych produktów czy nowych form organizacji, por. J. Schmookler, op. cit., 1966, s. 3.

<sup>61</sup> M. Blaug, *Teoria ekonomii*, PWN, Warszawa 1994, s. 480-481.

duktowe, procesowe i usługowe<sup>62</sup>. Wyodrębnienie innowacji usługowych uznać należy za efekt wzrostu znaczenia usług we współczesnej gospodarce rynkowej, jak i uznania „nowych usług” jako przejawu i rezultatu postępu technicznego i społecznego. W obszarze usług wskazać można cztery obszary zmian innowacyjnych: nowa koncepcja usługi, nowa płaszczyzna współpracy (wzajemnego oddziaływania podmiotów gospodarczych), nowy sposób dostarczania usług, zastosowanie nowych technologii (wykorzystywanie technologii ICT).

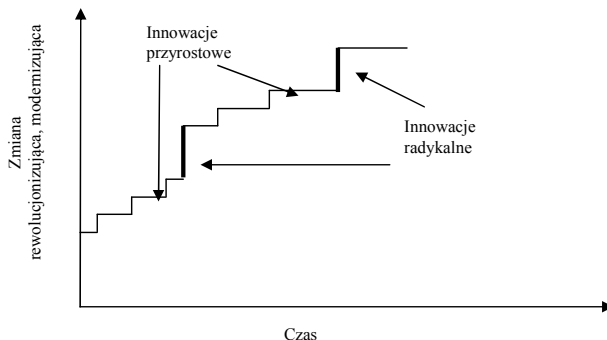
Ze wskazanych rodzajów innowacji wynika, że innowacje rozpatrywać można w ujęciu rzeczowym i czynnościowym. W ujęciu rzeczowym innowacją jest rzecz nowo wprowadzona, nowość w postaci wytworu materialnego, procesu i idei, cechująca się wyższym poziomem zaspokojenia potrzeb ludzkich. W ujęciu czynnościowym jest wprowadzeniem, upowszechnieniem czegoś nowego, związanego często z innym niż dotychczas sposobem ludzkiego działania. W tym znaczeniu za innowacyjny można uznać sposób świadczenia usług, komunikowania się (w tym między ludźmi, człowiekiem a instytucją, np. publiczną, prywatną), rozwiązywania problemów.

Tworzenie innowacji i ich upowszechnianie w praktyce przebiega w sposób ciągły, nieregularny. Wszelkie bieżące zmiany o charakterze taktycznym, zachodzące w obrębie produktów, technologii produkcji, organizacji pracy jak i życia społecznego, prowadzą do zmian strategicznych o istotnym znaczeniu społeczno-ekonomicznym. Pierwsze ze wskazanych zmian mają charakter modernizujący i określane są jako innowacje przyrostowe, zaś drugie to innowacje radykalne, mające charakter rewolucjonizujący<sup>63</sup>. W efekcie innowacje radykalne (kreatywne, rewolucyjne) występują rzadziej i przerywają długie okresy innowacji przyrostowych (rys. 1.5).

<sup>62</sup> Szerzej w: A. H. Jasiński, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006, s. 10-11.

<sup>63</sup> Ch. Freeman, *The Role of Technical Change in National Economic Development*, [w:] *Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development*, eds. A. Amin, J. Goddard, Allen & Unwin, London 1986, s. 103-105.

**Rysunek 1.5.**  
**Innowacje w funkcji czasu**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Luecke, *Managing Creativity and Innovation*, Harvard Business Essentials, Harvard Business School Press, Boston 2003, s. 23.

Istotą innowacji przyrostowych (modyfikacyjnych) jest usprawnienie, modernizacja istniejącego stanu rzeczy. Modyfikacje takie nie zmieniają funkcji produktu, a ich cechą charakterystyczną jest reakcja na potrzeby odbiorców w celu ich zaspokojenia. Skutki innowacji radykalnych mają znacznie szerszy i głębszy zasięg (rewolucjonizujący) aniżeli innowacji przyrostowych. Mogą one polegać na zmianie struktury rynku, tworzeniu nowych rynków lub doprowadzeniu do sytuacji, w której istniejące produkty, procesy staną się przestarzałe<sup>64</sup>. W odniesieniu do społeczeństwa dotyczą nowych zjawisk społecznych, koncepcji intelektualnych, kulturowych, organizacyjnych i administracyjnych.

Zgodnie z koncepcją mapy zmian zaproponowaną w latach 90. XX w. przez Rebeccę M. Henderson i Kima B. Clarka (ur. 1949)<sup>65</sup> podstawą różniczenia innowacji radykalnych i przyrostowych są zmiany zachodzące w obrębie dwóch odrębnych rodzajów wiedzy, tzn. wiedzy o komponentach

<sup>64</sup> *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd Edition, OECD, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg 2005, s. 61.

<sup>65</sup> Koncepcja mapy zmian R. M. Henderson i K. B. Clarka jest uznawana za rozwinięcie ujęcia mapy zmian stworzonej w latach 80. XX w. przez W. J. Abernathy'ego (1933-1983) i K. B. Clarka. Koncepcja mapy zmian Abernathy'ego i Clarka ma postać czteropolowej macierzy i jest skonstruowana w powiązaniu z analizą poziomu ryzyka generowanego przez poszczególne kategorie innowacji, tj. innowacje regularne, rewolucyjne, kreujące niszę, architektoniczne. Szerzej w: W. J. Abernathy, K. B. Clark, *Innovation: Mapping the Winds of Creative Destruction*, „Research Policy” 1985, nr 14 (1), s. 3-22.

tach i wiedzy o systemie (czyli zbioru powiązanych komponentów)<sup>66</sup>. Wiedza o komponentach odnosi się do poszczególnych części wypełniających określone funkcje wewnątrz systemu. Wiedza o systemie to sposób, w jaki komponenty są integrowane, jak są skonfigurowane, by współpracować ze sobą i służyć ostatecznemu celowi. Innowacja radykalna oznacza zatem poprawę istniejących rozwiązań, tj. ustala nowy zestaw komponentów, które są połączone ze sobą w nowej strukturze. Innowacja przyrostowa poprawia i rozszerza istniejący stan rzeczy poprzez wzmocnienie jego komponentów (przy czym nie jest to radykalna zmiana) przy niezmienionej strukturze powiązań między komponentami<sup>67</sup>.

Reasumując, podstawą kreowania innowacji jest zdolność podmiotów gospodarczych (innowatorów, konsumentów) do rozpoznawania zjawisk, pomysłów i idei, przetworzenia ich w nowe wartości (pod postacią produktów, procesów, idei) oraz upowszechnienia, tj. wykorzystania w praktyce. Kreatywność w zakresie tworzenia innowacji jest obok przedsiębiorczości elementem składowym innowacyjności. W innowacyjności mieści się bowiem skłonność (rozumiana jako cecha i proces) do tworzenia pomysłów (czyli kreatywność) oraz selekcji, doskonalenia i stosowania w praktyce wybranych pomysłów (czyli przedsiębiorczość) w celu uzyskania przewagi i pozycji konkurencyjnej na rynku.

Innowacje obejmują nie tylko przedsięwzięcia techniczne, ale również ekonomiczno-organizacyjne i odnoszą się do fundamentalnych, radykalnych zmian, które usprawniają produkty/usługi, procesy i procedury, dostarczając tym samym nowej wartości jednostkom ludzkim. Każda innowacja zawiera w sobie element „społeczny”, gdyż ma z reguły duży wpływ na poziom życia społecznego. Innowacje zmieniły (np. żarówka, samochód, samolot itp.), zmieniają (komputer, internet itp.) i będą zmieniać w radykalny i/lub modyfikujący sposób codzienny styl życia człowieka. Stały się one na każdym etapie rozwoju cywilizacyjnego podstawą kształtowania się

<sup>66</sup> W oparciu o wskazane rodzaje wiedzy Henderson i Clark wyróżnili obok innowacji przyrostowej i radykalnej kategorii innowacji modularnej i innowacji architektonicznej. Wszystkie rodzaje innowacji prowadzą do zmian w dwóch wymiarach. Jeden z wymiarów – wymiar poziomy w macierzy innowacji – obejmuje wpływ innowacji na zmiany w obszarze komponentów, zaś drugi – wymiar pionowy – wpływ innowacji na zmiany powiązań między komponentami (zmiany systemu). Innowacje radykalne i przyrostowe są skrajnymi punktami wzdłuż obu wymiarów zmian w zakresie komponentów i systemu. Szerzej w: R. M. Henderson, K. B. Clark, *Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and Failure of Established Firms*, „Administrative Science Quarterly” 1990, nr 35 (1), s. 9-30.

<sup>67</sup> Ibidem, s. 11-13.

nowych reguł kulturowych i społecznych zachowań. Obecnie istotą kreowania innowacji jest nie tylko zmiana technologiczna, ale i zmiana intelektualna, organizacyjna, kulturowa.

W ostatnich dziesięcioleciach zmieniała się struktura komponentów technicznych i społecznych we wprowadzanych innowacjach. Wzrost udziału komponentu społecznego (zmian społecznych) w obecnie dominujących modelach innowacji jest wyrazem przejścia od innowacji zamkniętych do innowacji otwartych. Koncepcja innowacji otwartych bazuje na różnorodności wiedzy, umiejętnościach i kompetencjach społecznych, czyli wartościach pochodzących z wnętrza przedsiębiorstwa i z jego otoczenia. Oznacza to, że wzrostu komponentu społecznego upatrywać należy w zmianach konsumpcji – możliwościach i skłonności jednostek do zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych.

### 1.3. Źródła i przeszkody kreowania innowacji

Ewolucja podejścia do kreowania innowacji wskazuje, że proces ten wymaga korzystania z różnorodnych źródeł informacji ułatwiających podejmowanie decyzji odnośnie do kierunku i charakteru prac mających na celu przygotowanie i wdrożenie nowego produktu, usługi, jak również idei, koncepcji intelektualnej, kulturalnej, organizacyjnej i nawet administracyjnej. Źródłem kreacji innowacji jest środowisko stymulujące proces zmian, pozwalające człowiekowi w sposób konkretny reagować na zmieniające się otoczenie<sup>68</sup>.

Drucker wyróżnia siedem potencjalnych źródeł informacji niezbędnych do tworzenia innowacji. Cztery pierwsze źródła są zaliczane do źródeł wewnętrznych, a trzy kolejne do źródeł zewnętrznych (bliższego bądź dalszego otoczenia). Źródłami wewnętrznymi są nieoczekiwane powodzenia lub niepowodzenia oraz nieoczekiwane zdarzenia zewnętrzne, brak zgodności między wyobrażeniem o rzeczywistości a jej faktycznym obrazem, potrzeby procesów, zmiany w strukturze przemysłu bądź rynku. Do źródeł zewnętrznych należą: zmiany demograficzne, zmiany o charakterze

---

<sup>68</sup> A. Pomykański, *Zarządzanie innowacjami. Globalizacja. Konkurencja. Technologia informacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 25.

kulturowym (wartości) i psychologicznym (nastrój), pojawienie się nowej wiedzy szeroko ujętej<sup>69</sup>.

Wskazane źródła informacji są uszeregowane według kryterium wiarygodności i przewidywalności, tzn. od najbardziej wiarygodnych i przewidywalnych do tych, które należą do najmniej wiarygodnych i przewidywalnych. Zaliczenie przez Druckera nieoczekiwanego powodzenia lub niepowodzenia oraz nieoczekiwanych zdarzeń zewnętrznych do źródeł cechujących się najwyższym poziomem wiarygodności i przewidywalności sugeruje przypisywanie jednostkom ludzkim wysokiego poziomu kreatywności, zdolności interpretowania zachodzących zjawisk, a wręcz ich przewidywania. Natomiast zakwalifikowanie nowej wiedzy szeroko ujętej do źródeł najmniej przewidywalnych i wiarygodnych wynikać może z przypisywania wysokiego poziomu ryzyka niepowodzenia dla wprowadzanych nowych rozwiązań, zmian.

Godna uwagi jest również klasyfikacja źródeł informacji zaproponowana przez Władysława Janasza i Katarzynę Kozioł. Autorzy wyodrębniają źródła zewnętrzne krajowe i zagraniczne. W ramach krajowych zewnętrznych źródeł informacji wymieniają rozwiązania płynące do sektora przedsiębiorstw ze sfery badawczo-rozwojowej, do której zaliczają: szkoły wyższe, placówki naukowe PAN, jednostki badawczo-rozwojowe. Do źródeł zagranicznych zaliczają wszelkie rezultaty badań prowadzonych przez zagraniczne jednostki sfery B+R, takie jak: transfer wiedzy, import maszyn i urządzeń, mobilność pracowników, zakup licencji na nowe rozwiązania techniczne, zakup licencji *know-how*, jak również wspólne przedsięwzięcia naukowe<sup>70</sup>. Wyodrębnione źródła odnoszą się do procesu kreowania innowacji postrzeganego od strony podażowej (patrz: model podażowy innowacji). Nie wskazuje się tu uwarunkowań rynkowych (popytowych).

Odmienny sposób postrzegania źródeł informacji dla innowacji zaproponował David Smith. Do najważniejszych źródeł zalicza m.in.: przedsięwzięcia korporacyjne, użytkowników produktów i usług, wyniki inwestycji innych przedsiębiorstw w działalność badawczo-rozwojową, potrzeby wynikające z procesów technologicznych danego przedsiębiorstwa, indywidualnych innowatorów oraz osoby z otoczenia przedsiębiorstwa<sup>71</sup>. Wy-

<sup>69</sup> Szerzej w: P. F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość...*, s. 44.

<sup>70</sup> W. Janasz, K. Kozioł-Nadolna, *Innowacje w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011 s. 29.

<sup>71</sup> Szerzej w: D. Smith, *Exploring Innovation*, The McGraw-Hill Companies, New York 2006, s. 88-102.



odrębnione źródła innowacji wpisują się we współcześnie dominujące nieliniowe modele innowacji.

Analogiczne podejście do źródeł innowacji jak u Smitha czy Druckera przedstawia teoria kreowania innowacji zwana *teorią dominującego modelu*. Teoria ta tłumaczy powstawanie innowacji z wielu perspektyw. Wskazuje na istotną, rzecz można priorytetową, rolę użytkownika wytworzonego produktu, którego w mniejszym stopniu interesują techniczne aspekty dobra, a w zasadniczym jego użyteczność – zdolność zaspokajania potrzeby na preferowanym przez jednostkę poziomie. Uznaje się, że we wczesnej fazie innowacji technologicznych model produktu ulega nieustannym zmianom. Duża liczba przedsiębiorstw rywalizujących między sobą (o nabywcę, o wejście na nowy rynek) działa w oparciu o konkurencję pozacenową. W chwili, gdy następuje wyłonienie się dominującego modelu (kształtuje się pozycja i siła dominującego producenta, który może narzucić swój model) walka konkurencyjna przesuwana się z modelu produktu na jego cenę, promocję i kreowanie marki. Wzrasta znaczenie wiedzy, uznanie dla norm i standardów produktu zwłaszcza w tych branżach, w których użytkownicy postrzegają to za priorytetowe<sup>72</sup>.

Dla celów statystycznych (zgodnie z zaleceniami *Oslo Manual*) wykorzystuje się podział źródeł informacji dla innowacji na źródła wewnętrzne i zewnętrzne. Wśród źródeł wewnętrznych wskazuje się<sup>73</sup>:

- zaplecze badawczo-rozwojowe, kadre kierowniczą, służby marketingowe, działy sprzedaży danego przedsiębiorstwa,
- inne przedsiębiorstwa należące do grupy, w której dane przedsiębiorstwo działa.

Do zewnętrznych źródeł informacji zalicza się<sup>74</sup>:

- źródła rynkowe obejmujące dostawców (maszyn i urządzeń technicznych, wyposażenia, materiałów, komponentów, oprogramowania), klientów, konkurentów i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny działalności, firmy konsultingowe,
- źródła instytucjonalne, czyli instytucje zajmujące się prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych i działalnością innowacyjną, do których zalicza się placówki naukowe PAN, jednostki badawczo-roz-

<sup>72</sup> Por. K. Nordström, M. Biaström, op. cit., s. 713-723; P. Anderson, M. L. Tushman, op. cit., s. 604-633.

<sup>73</sup> *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 27.

<sup>74</sup> Ibidem.

wojowe (JBR), zagraniczne publiczne instytucje badawcze, szkoły wyższe,

- pozostałe źródła zewnętrzne (informacje ogólnie dostępne) to wystawy, targi, konferencje i inne spotkania zawodowe, czasopisma, publikacje naukowe, techniczne i handlowe oraz towarzystwa i stowarzyszenia naukowo-techniczne, specjalistyczne lub zawodowe.

W Polsce przedsiębiorstwa (przemysłowe i z sektora usług) preferują wewnętrzne źródła informacji i informacje od partnerów, z którymi najczęściej współpracują bądź stykają się w ramach podstawowej działalności (dostawcy, konkurenci). Typowa dla polskich przedsiębiorstw niska dywersyfikacja wykorzystywanych źródeł informacji w prowadzonej przez siebie działalności innowacyjnej świadczy o ich inercji w stosunkach z otoczeniem. Tymczasem, jak wskazują aktualnie dominujące modele kreowania innowacji i teoria dyfuzji innowacji, współpraca z otoczeniem zewnętrznym jest jednym z warunków skutecznego kreowania innowacji. Ważne miejsce przypisuje się m.in. współpracy interdyscyplinarnej. Martin Raymond stwierdza: „badacze (...) wykorzystują całą gamę technik i procedur badawczych zaczerpniętych z socjologii, psychologii, etnografii, ale sięgają również po metody wykorzystywane przez wojsko, takie jak planowanie strategiczne czy symulacje”<sup>75</sup>. W rezultacie współpraca z szeroko pojętym środowiskiem zewnętrznym przyczynia się nie tylko do zaspokajania i antycypowania potrzeb społeczeństwa, ale i do przełamywania barier pojawiających się w trakcie realizacji projektów innowacyjnych oraz daje impuls do rozwoju, budowania i umacniania przewagi konkurencyjnej.

Warunkiem sprawnej kreacji innowacji jest właściwe rozpoznanie środowiska zewnętrznego. Przy czym, sama zdolność identyfikowania zmian zachodzących w otoczeniu jest warunkiem niewystarczającym. Zgodnie z teorią zdolności absorpcyjnej<sup>76</sup> informacja pozyskana ze źródeł zewnętrznych wymaga wewnętrznego przetworzenia, podjęcia działań prowadzących do jej wykorzystania w praktyce.

Zdolność efektywnego kreowania innowacji wyznacza potencjał innowacyjny. Na poziomie przedsiębiorstwa jest on określany przez cztery kluczowe elementy<sup>77</sup>:

<sup>75</sup> M. Raymond, *The Trend Forecaster's Handbook*, Laurence King Publishing, London 2010, s. 14.

<sup>76</sup> Por. J. E. Ettl, *Managing Technological Innovation*, John Wiley & Sons, New York 2000, s. 83; M. Zastempowski, op. cit., s. 88-90.

<sup>77</sup> K. Poznańska, *Uwarunkowania innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 40-41.

- potencjał finansowy – środki finansowe pochodzące ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych,
- potencjał rzeczowy – struktura aparatu produkcyjnego wraz z jego elastycznością, czyli możliwością szybkiego dostosowania produkcji do zmieniających się potrzeb na rynku,
- potencjał ludzki – pracownicy o określonych kwalifikacjach, umiejętnościach, kompetencjach, postawach wobec innowacji,
- wiedzę, przez którą rozumieć należy wiedzę techniczną oraz informacje płynące z rynku.

Na poszczególne elementy składowe tak rozumianego potencjału innowacyjnego istotny wpływ ma otoczenie zewnętrzne. Z uwagi na to wskazuje się na wewnętrzny i zewnętrzny potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa<sup>78</sup>.

Wewnętrzny potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa jest rozumiany jako określona konfiguracja materialnych i niematerialnych zasobów niezbędnych do skutecznego kreowania innowacji<sup>79</sup>. Oznacza to, że stanowi, z jednej strony, podstawę wyboru określonej strategii innowacji, zaś z drugiej – wewnętrzne warunki, w jakich zachodzi jej praktyczna realizacja.

Wewnętrzny potencjał innowacyjny przedsiębiorstwa obejmuje<sup>80</sup>:

- kadre – tzn. jej kwalifikacje, kompetencje (wiedzę, umiejętności, style działania, osobowość, samodzielność, komunikatywność, wyznawane zasady), zdolności percepcyjne i koncepcyjne, pomysłowość, kreatywność, skłonność do wprowadzania innowacji, jak również zarządzanie informacją i zarządzanie wiedzą,
- badania i rozwój – pracownicy i aparatura B+R, nowoczesne metody projektowania i konstruowania (sfera kreowania innowacji wewnątrz przedsiębiorstwa),
- technologie rozumianą jako komputery, technologie ICT, maszyny, urządzenia i narzędzia (w tym stopień ich nowoczesności).

<sup>78</sup> Ibidem; A. Żoźnierski, *Potencjał innowacyjny polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 5-6; R. Sitkowska, *Potencjał innowacyjny firmy i jego czynniki*, [w:] *Innowacje. Kształcenie. Zarządzanie*, red. J. Bućko, Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2006, s. 180; M. Zastempowski, op. cit., s. 116-118.

<sup>79</sup> Por. B. de Wit, R. Meyer, *Strategy Synthesis. Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage*, Cengage Learning EMEA, United Kingdom, 2010; R. Haffer, *Systemy zarządzania jakością w budowaniu przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2001; R. Hall, *The Strategic Analysis of Intangible Resources*, „Strategic Management Journal” 1992, nr 13 (2), s. 135-144.

<sup>80</sup> Por. A. Żoźnierski, op. cit., s. 5-6; R. Sitkowska, op. cit., s. 180; M. Zastempowski, op. cit., s. 116-118.

Zewnętrzna sferę potencjału innowacyjnego przedsiębiorstwa tworzą natomiast instytucje rynku pracy, wyższe uczelnie i jednostki badawczo-rozwojowe, ośrodki konsultingowe, szkoleniowe i doradcze, dostawcy, konkurenci, pośrednicy handlowi, władze regionalne i lokalne, odbiorcy krajowi i zagraniczni. Właściwe rozpoznanie zewnętrznego środowiska jest jedną z cech zdolności absorpcyjnej. Dla efektywnego procesu kreowania innowacji jest istotna, zgodnie z teorią zdolności absorpcyjnej przedsiębiorstwa<sup>81</sup>, możliwość i umiejętność przyswajania idei wewnątrz przedsiębiorstwa, czyli zdolność do wewnętrznego systemu komunikacji, przyswajania i wykorzystania zdobytej wiedzy, umiejętność współpracy.

Kreowanie innowacji opiera się w zasadzie o człowieka – jego postawy, umiejętności, kompetencje, elastyczność dostosowywania się i otwartość na zmiany. Opór wobec innowacji, jaki stawiają pracownicy, nie sprzyja rozwijaniu zdolności innowacyjnej przedsiębiorstwa, gospodarki. Uznaje się, że barierę tę warunkują dwa czynniki – ryzyko i zmiany<sup>82</sup>.

Wprowadzanie innowacji narusza w pewnym stopniu bezpieczeństwo pracowników ujawniające się poprzez deprecjację kwalifikacji, spadek prestiżu pracy czy utratę dotychczasowej pozycji w przedsiębiorstwie. O sile wystąpienia oporu decydują w zasadzie postawy jednostek. Postawy wyrażają stosunek do zmiany, ryzyka poniesienia straty, poziomu kreatywności.

Dla kreacji potencjału innowacyjnego, będącego funkcją innowacyjności przedsiębiorstwa, a dalej innowacyjności gospodarki, najbardziej są pożądane postawy pionierskie (inaczej twórcze), w drugiej kolejności postawy recepcyjne (ostrożnościowe), a najmniej postawy zachowawcze<sup>83</sup>. Osobom o wysokim poziomie kreatywności bliska jest postawa pionierska. Postawa ta umożliwia zainicjowanie zmian, tworzenie twórczych koncepcji i wpływa pobudzająco na jednostki sceptycznie nastawione do innowacji. Postawę pionierską reprezentują osoby samodzielnie poszukujące inspiracji do tworzenia kreatywnych rozwiązań innowacyjnych.

W Polsce aktywność innowacyjna opiera się w zasadzie na dyfuzji innowacji, a nie na kreacji nowych innowacji. Przypuszczać można, że jest to efekt niskiej skłonności polskich innowatorów do przyjmowania posta-

<sup>81</sup> W. M. Cohen, D. A. Levinthal, *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*, „Administrative Science Quarterly” 1990, nr 35 (1), s. 128-152.

<sup>82</sup> R. Sitkowska, op. cit., s. 40-41.

<sup>83</sup> Postawy kształtują się na każdym etapie rozwoju jednostki, w procesie zaspokajania potrzeb. Ich rozwój postępuje wraz ze wzrostem udziału potrzeb społecznych i samorozwoju w strukturze potrzeb ogółem. Postawy są względnie stałą organizacją wiedzy, przekonań, motywów, form działania jednostki.

wy pionierskiej. Bliższe im wydają się być postawy recepcyjne i zachowawcze. Jednostki reprezentujące postawę recepcyjną przejawiają ostrożność wobec zmian i akceptują innowacje, które zostały wprowadzone przez innych, a ich efekty są już klarowne. Postawa zachowawcza jest najmniej sprzyjającą postawą dla kreowania innowacji. Typowy dla niej wysoki poziom obaw jednostki przed niepowodzeniem prowadzi do oporu wobec zmian, czyli ograniczania aktywności innowacyjnej.

O niskiej skali innowacyjności polskich przedsiębiorstw świadczy chociażby ranking pięćdziesięciu najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw świata, opublikowany na początku 2013 r. przez Boston Consulting Group. Ranking ten nie uwzględnia żadnego z polskich przedsiębiorstw. Badania przeprowadzone przez Capgemini i ICAN Research, przy współpracy z Intellem, opublikowane w sierpniu 2013 r. w „Harvard Business Review”, wskazują natomiast, że polskie przedsiębiorstwa są otwarte na kreowanie innowacji i dążą do przełamania barier utrudniających wdrażanie nowych rozwiązań, jednak wciąż brakuje im procedur i narzędzi wspierających rozwój innowacyjności<sup>84</sup>.

Według danych GUS polskie przedsiębiorstwa spośród czynników ograniczających ich aktywność innowacyjną przypisują najwyższą rangę czynnikom ekonomicznym (tj. brak środków finansowych w przedsiębiorstwie lub grupie przedsiębiorstw, brak środków finansowych ze źródeł zewnętrznych, zbyt wysokie koszty innowacji). Mniejszą uwagę przywiązują do ograniczeń o charakterze rynkowym (tzn. niepewny popyt na innowacyjne produkty i usługi). Ponadto, wykazują niskie zainteresowanie dywersyfikacją metod stymulowania nowych pomysłów i kreatywności pracowników<sup>85</sup>.

<sup>84</sup> *Polskie oblicze innowacyjności*, QBusiness.pl [14.08.2013].

<sup>85</sup> Skłonność do wprowadzania rozwiązań innowacyjnych przez polskie przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie przedstawiają rysunki 1-8 zawarte w Aneksie pracy. Źródła informacji dla innowacji, cele i przeszkody w prowadzeniu działalności innowacyjnej oraz metody stymulowania nowych pomysłów i kreatywności pracowników zawierają tabele 1-8 Aneksu pracy. Dane przedstawione zostały w układzie sektorowym, w okresach dwuletnich, zgodnie z wytycznymi CIS (*Community Innovation Survey*). Community Innovation Survey (CIS) to międzynarodowy program badań statystycznych innowacji, zainicjowany na początku lat 90. XX w. przez Komisję Europejską: Eurostat i DG XIII (SPRINT Programme, European Innovation Monitoring System, EIMS). Wyniki uzyskane w toku realizacji programu CIS, oparte na danych statystycznych pochodzących z dużej liczby przedsiębiorstw, stanowią aktualnie główne źródło informacji na temat różnorodnych aspektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw europejskich w różnych działach gospodarki. Początkowo badania te obejmowały tylko kraje członkowskie UE i EFTA; poczynając od rundy trzeciej – badania prowadzone w ramach programu Community Innovation Survey objęły również kraje kandydujące do członkostwa w UE. W trakcie dwóch pierwszych rund badań określono wyraźnie

Niewątpliwie czynniki ekonomiczne są istotną barierą skutecznej kreacji innowacji. Niemniej nie powinno umniejszać się znaczenia zmian zachodzących na rynku i dostępnych form stymulowania zaangażowania pracowników do kreatywności. Zmiany zachodzące w otoczeniu gospodarczym, technologicznym, społecznym powinny skłaniać polskie przedsiębiorstwa do odejścia od tradycyjnych schematów funkcjonowania we współczesnym świecie.

Według szacunków Accenture<sup>86</sup> rynki wychodzące naprzeciw zmianom zachodzącym w konsumpcji będą do 2016 r. rosnąć w tempie trzyipółkrotnie szybszym niż tempo wzrostu gospodarek wschodzących i dziesięciokrotnie szybszym niż tempo wzrostu gospodarek rozwiniętych<sup>87</sup>. Tym-

---

potrzebę prowadzenia analiz działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w przemyśle i w sektorze usług. I tak, pierwsza runda badań (CIS Survey – Phase 1, CIS-1) dotyczyła innowacji technicznych wprowadzonych w latach 1990-1992 w przedsiębiorstwach przemysłowych i obejmowała trzynaście krajów należących do tzw. Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EEA), czyli UE i EFTA (Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Niderlandy, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Wielka Brytania i Włochy). Badanie prowadzono w oparciu o wspólny kwestionariusz, tzw. zharmonizowany kwestionariusz OECD/UE, opracowany na podstawie zaleceń metodycznych, zawartych w pierwszym wydaniu podręcznika *Oslo Manual*. W drugiej rundzie programu CIS (CIS-2), zrealizowanej w 1998 r., badaniem objęte zostały również przedsiębiorstwa należące do tzw. sektora usług rynkowych (*marketed services*). W trakcie realizacji programu Community Innovation Survey jest rozwijana i doskonalona metodologia badań innowacji, są ustalane obowiązujące rozwiązania i standardy z tego zakresu. Ze względu na różnice w treści zastosowanych formularzy wyniki kolejnych rund programu CIS nie są niestety w pełni porównywalne. Realizatorami badań w poszczególnych krajach uczestniczących w programie Community Innovation Survey są krajowe urzędy (instytuty) statystyczne lub odpowiednie ministerstwa. Aktualnie badaniami typu CIS objęte są przedsiębiorstwa w przemyśle i w tzw. sektorze usług rynkowych, liczące powyżej 9 pracujących. Zgodnie z aktami prawnymi UE dotyczącymi statystyki innowacji (*vide infra*) poszerzone badania innowacji typu CIS prowadzone są co dwa lata. O znaczeniu, jakie przypisywane jest w UE badaniom statystycznym innowacji świadczy stwierdzenie, jakie padło podczas zorganizowanej w ramach realizacji programu Community Innovation Survey w maju 1996 r. w Luksemburgu międzynarodowej konferencji „Innovation measurement and policies”, że „badania statystyczne innowacji i inne sposoby pomiaru innowacji powinny być rozwijane tak, by w przyszłości osiągnęły status podobny do tego, jaki obecnie mają rachunki narodowe”. Szerzej w: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004–2006, Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2008, s. 23-25; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS. Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2014, s. 17-20.

<sup>86</sup> Badaniami opublikowanymi w 2013 r. objęto 600 kierowników przedsiębiorstw, 10 000 konsumentów (badania online) z 10 krajów: Brazylia, Chiny, Niemcy, Indie, Indonezja, Japonia, Południowa Afryka, Turcja, Wielka Brytania, USA. Szerzej w: *Energizing Global Growth...*, s. 8.

<sup>87</sup> Ibidem, s. 25.



czasem, jak wskazują badania opublikowane w 2013 r., przedsiębiorstwa nie wykorzystują należycie szans wynikających ze zmian zachodzących w konsumpcji. Blisko trzy czwarte (74%) respondentów wyraziło opinię, że nie rozumie w pełni zmian w zachowaniach konsumentów, a 80% stwierdziło, że nie wykorzystuje tych zmian jako szansy na rozwój swojego przedsiębiorstwa<sup>88</sup>. Jedynie przedstawiciele przedsiębiorstw szybko rozwijających się, których roczne przychody rosną w tempie 6% i więcej, przywiązują znacznie większą wagę do monitorowania zmian w zachowaniach konsumentów i ich odpowiedniego wykorzystania. Blisko 90% przedstawicieli tych przedsiębiorstw stwierdziło, że zmiany w konsumpcji stanowią dla nich szansę, a ponad cztery piąte przyznało, że zwiększyło inwestycje w przedsięwzięcia prokonsumenckie. W przypadku przedsiębiorstw wolniej rozwijających się odsetek respondentów wskazujących na podjęcie tego typu działań wynosił 54%<sup>89</sup>.

Według badań Accenture wyższym zrozumieniem potrzeb indywidualnych podmiotów konsumpcji, jak również wyższą czujnością na ich zmiany, wykazują się przedstawiciele przedsiębiorstw działających na rynkach krajów szybko rozwijających się niż przedstawiciele przedsiębiorstw działających na rynkach krajów rozwiniętych gospodarczo. Blisko 82% kierowników przedsiębiorstw działających na rynkach szybko rozwijających się stwierdziło, że w ostatnich trzech latach zwiększyło inwestycje w przedsięwzięcia wychodzące naprzeciw nowym trendom w konsumpcji. W krajach rozwiniętych odsetek ten wyniósł 50%<sup>90</sup>. Przyczyn takiego stanu upatrywać można w:

- większej dynamice zmian zachodzących w konsumpcji gospodarek doganiających kraje rozwinięte,
- wyższych, szybko rosnących zyskach, płynących z podążania za zmianami konsumpcyjnymi i trafnej ich antycypacji.

Dominujące przez wiele lat podejście technologiczne do procesu kreowania innowacji ustępuje miejsca podejściu, w którym podkreśla się równoległą potrzebę zaangażowania społecznego. Wobec powyższego uznać należy, że znaczenia nabierają zmiany konsumpcji, które wyznaczają warunki określające nie tylko możliwości wchłonięcia innowacji (popytowy wymiar konsumpcji), ale i stanowiące podstawę przebiegu procesu kreowania innowacji (podażowy wymiar konsumpcji). W trakcie konsumpcji

<sup>88</sup> Ibidem, s. 15.

<sup>89</sup> Ibidem, s. 25.

<sup>90</sup> Ibidem, s. 27.



powstają zasoby niematerialne (będące elementem składowym potencjału innowacyjnego). Są to kompetencje, umiejętności, zbiorowe postawy, czyli zasoby traktowane jako kluczowe w procesie kreowania innowacji. Zmiana paradygmatu innowacji zamkniętych w innowacje otwarte jest zmianą struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach.

#### 1.4. Rola konsumpcji w kreowaniu innowacji

Mając na względzie ewolucję podejścia do konsumpcji, jak i procesu kreowania innowacji, stwierdzić należy, że konsumpcja wyznacza warunki, w jakich odbywa się i w oparciu o jakie będzie odbywać się proces kreowania innowacji (następować będzie zmiana jego paradygmatu). Jest ona nie tylko celem i sensem aktywności innowacyjnej, ale i istotnym jej środkiem. Wpływ konsumpcji na kreowanie innowacji postrzegać należy przez pryzmat jej efektów<sup>91</sup>.

Efekty konsumpcji dzieli się na efekty pośrednie i efekty bezpośrednie, przyjmując za kryterium ich podziału charakter wpływu na sferę gospodarczą<sup>92</sup>. Czynnikiem różnicującym wskazane efekty jest czas odczuwania ich przez jednostkę i oddziaływania na otoczenie.

<sup>91</sup> Efekty konsumpcji to skutki aktów zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych. W literaturze przedmiotu wskazuje się różne klasyfikacje efektów konsumpcji. Czesław Bywalec stwierdza, że efekty „można wartościować i w związku z tym podzielić na pozytywne i negatywne”. Efekty pozytywne rozumieć należy jako skutki konsumpcji, które służą jednostkom, społeczeństwu. Efekty negatywne wywołują natomiast niezadowolenie, niepokój, lęk, powodują niekorzystne zmiany w rozwoju biologiczno-psychicznym, intelektualnym jednostki. Efekty negatywne prowadzą do wzrostu kosztów alternatywnych, a w rezultacie do zmian w procesie decyzyjnym indywidualnych podmiotów konsumpcji, w zachowaniach konsumpcyjnych, w tym i zachowaniach rynkowych. Mogą, ale nie muszą, skutkować zmianami w strukturze potrzeb. Zmiany te warunkuje bowiem poziom postrzegania straty. W przypadku jednostek zamożnych starta finansowa ma względnie niższy wymiar niż w przypadku jednostek żyjących na granicy bądź poniżej minimum socjalnego lub egzystencji. Wymiar straty zależy również od wieku jednostki, świadomości jej konsekwencji dla samej jednostki czy szerszego grona osób, jak również perspektywy czasowej. Z podziału efektów na pozytywne i negatywne można wyprowadzić dwa pokrewne rodzaje efektów, tzn. efekty bezpieczne i niebezpieczne. Przy czym rozróżnienia te nie są w pełni rozłączne. W ramach każdego z nich można dokonywać skalowania rozmiarów użyteczności/szkodliwości czy bezpieczeństwa/niebezpieczeństwa na małe, średnie, duże. Szerzej w: Cz. Bywalec, op. cit., s. 16-17.

<sup>92</sup> Ibidem, s. 108.

Efekty bezpośrednie ujawniają się w trakcie lub tuż po zaspokojeniu konkretnej potrzeby. Są to efekty takie jak: uczucie sytości (po spożytym posiłku) i bezpieczeństwa (po np. zakupie nieruchomości lub korzystnej alokacji wolnego kapitału), poprawa samopoczucia (po np. zażyciu leków, odbyciu zabiegów rehabilitacyjnych, dobrze wykonanej pracy zleconej, pracy twórczej). Wartość efektu bezpośredniego podlega indywidualnej ocenie i przyjmuje w związku z tym charakter subiektywny.

Efekty pośrednie w przeciwieństwie do efektów bezpośrednich cechują się wyższym poziomem rozwojowości aniżeli odradzania się. Efekty pośrednie ujawniają się w dłuższej perspektywie wraz z rozwojem jednostki (na ogół nie uaktywniają się natychmiast po zakończeniu konsumpcji). Odczuwane są też później. Ich oddziaływanie wykracza poza krąg korzyści dotyczących wyłącznie jednostki. Poziom kosztów alternatywnych wydaje się więc być niższy w wymiarze indywidualnym, przy czym może być wysoki w wymiarze społecznym.

Mając na względzie perspektywę kreowania innowacji za priorytetowe uznać należy efekty pośrednie konsumpcji, które ujawniają się w długim okresie i oddziałują międzypokoleniowo. Ponadto, wydaje się być słuszne wskazanie dwóch ich wymiarów, tzn. wymiaru reprodukcyjnego<sup>93</sup> i kooperacyjnego. W pierwszym przypadku jest to odtwarzanie i rozwój sił witalnych jednostek ludzkich i należy go rozumieć jako możliwości kreacji potencjału ludzkiego i kapitału wiedzy, czyli kluczowych elementów potencjału innowacyjnego. Natomiast wymiar kooperacyjny efektu konsumpcji należy postrzegać jako współpracę międzyludzką opartą o wiedzę (komplementarną), kompetencje społeczne i doświadczenie, prowadzącą do wzmocnienia możliwości twórczych jednostek. Ujawniać się on może jako współtworzenie nowych dóbr i usług, idei i koncepcji, zgłaszanie uwag krytycznych i wyrażanie preferencji. W szerokim ujęciu utożsamiać go należy z oddziaływaniem na rozwój stosunków ekonomicznych, będących szczególnym rodzajem stosunków społecznych<sup>94</sup>.

<sup>93</sup> Efekt reprodukcyjny obejmuje w ogólnym ujęciu: – reprodukcję prostą, czyli odtwarzanie sił witalnych jednostki na tym samym poziomie; – reprodukcję rozszerzoną, czyli rozwój jednostki postrzegany w kontekście jej kwalifikacji, wiedzy, osobowości, tzn. zapewnianie wyższego poziomu potencjału intelektualno-wytwórczego, będącego podstawą wszelkiej aktywności gospodarczej.

<sup>94</sup> Stosunki ekonomiczne są szczególnym rodzajem stosunków społecznych. Częścią składową stosunków ekonomicznych są pewne stosunki człowieka do rzeczy, takie mianowicie, które stanowią ogniwo pośredniczące w stosunkach między ludźmi. W procesie produkcji te stosunki człowieka do rzeczy – to stosunki między nakładem pracy a ilością wytworzonych produktów,

Wyróżnienie wskazanych wymiarów efektów pośrednich wynika z umacniającej się, na przestrzeni wieków, aktywnej roli konsumpcji w procesie gospodarczym oraz ujawniającego się jej motywacyjnego i informacyjnego oddziaływania.

Konsumpcja pełni aktywną rolę w uruchamianiu procesu tworzenia nowych idei, wartości. Animatorem każdej aktywności gospodarczej jest nikt inny jak człowiek i to on wyznacza maksymalne tempo przemian gospodarczych i społecznych. Jednostka ludzka, zaspokajając swoje potrzeby, przyczynia się do rozwoju sił wytwórczych, czyli zespołu wszystkich czynników, które stanowią o wydajności społecznej pracy, wyrażają potencjał innowacyjny społeczeństwa. Rozwój sił wytwórczych nie może odbywać się skokowo. Powinien być płynny, rozłożony w czasie. Ciągłość i dynamika (tempo) rozwoju sił wytwórczych zależy od poziomu aktywności gospodarczej ludzi w określonym przedziale czasu. Tworzenie wartości gospodarczych wymaga wysiłku konkretnych jednostek i ich współdziałania. Jest związane z pracą oraz kapitałem zgromadzonym w postaci kwalifikacji oraz motywacji, czyli w postaci kapitału ludzkiego i kapitału społecznego.

Motywacyjne oddziaływanie konsumpcji należy postrzegać jako wpływ konsumpcji na mobilizację jednostki do aktywności gospodarczej i społecznej. Im silniejszy jest kapitał motywacyjny jednostki i społeczeństwa, tym wyższa jest aktywność gospodarcza, co ostatecznie sprzyja innowacyjności.

Aktywność indywidualnych podmiotów konsumpcji na rynku/rynkach jest motywowana chęcią zaspokojenia określonych potrzeb. Motywacje indywidualne łączą się przede wszystkim z aspektami kształcenia oraz zdrowotnymi, takimi jak poszerzanie wiedzy (jawnej i ukrytej) i doświadczenia, utrzymanie dobrej kondycji fizycznej i psychicznej. Są też pochodną relacji międzyludzkich, zainteresowań, realizacji własnych pasji. Aktywność jednostek jest uzależniona od indywidualnych preferencji. Oparta jest na poszukiwaniu wspólnych więzi z innymi ludźmi, determinowanych względnie spójnymi zdolnościami do współpracy, komplementarnością wiedzy i doświadczenia, jak również formami zaspokajania tzw. potrzeb ludycznych, realizowanych w ramach wspólnego obcowania (zabawy) pozwalającego przyjemnie spędzić czas wolny. Czas wolny wyznacza możliwości rozwoju osobowego człowieka poza pracą. Z czasem pracy związany jest pośrednio uzyskiwany dochód, którego poziom wyznacza zdolność i skalę między-

---

czyli wydajność pracy. W procesie podziału są to stosunki między potrzebami ludzkimi a poszczególnymi produktami, czyli użyteczność, zwana także wartością użytkową, por. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t. I, PWN, Warszawa 1978, s. 20-23.

okresowej substytucji konsumpcji (tzn. substytucji konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą – zadłużanie się; substytucji konsumpcji bieżącej konsumpcją przyszłą – oszczędzanie), miejsce jednostek w społeczeństwie. W zakresie czasu pracy należy wskazać na różnego rodzaju rywalizację i współzawodnictwo w relacjach rynkowych, które budują pozycję jednostki w grupie, jak również określonej zintegrowanej grupy na rynku.

Natężenie motywacji jest uzależnione od wagi i intensywności potrzeby, która ją wywołała. Jednostki dokonują wyboru konkretnego kierunku i sposobu działania oraz ostatecznego celu na podstawie procesów myślowych (poznawczych, informacyjnych) oraz doświadczeń wynikających z uczenia się<sup>95</sup>.

W trakcie zaspokajania potrzeb aktywizują się określone motywy, które skłaniają jednostkę do podejmowania działań służących kształtowaniu kapitału ludzkiego i kapitału społecznego w wymiarze całej gospodarki. Jakość tych kapitałów, wynikająca z motywacji jednostki do ich rozwijania we wszystkich fazach swojego cyklu życia, determinuje wydajność pracy, tempo i intelektualną sprawność, stanowiące podstawę tworzenia innowacji.

Istotą tworzenia innowacji jest, jak wskazuje Paul M. Romer (ur. 1950), akumulacja kapitału ludzkiego, która pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów rzeczowych i stwarza możliwości likwidowania barier wzrostu gospodarczego<sup>96</sup>. Kenneth J. Arrow, autor koncepcji „uczenia się przez praktykę”, zakładał, że tempo postępu technicznego i bieżący poziom wiedzy są wynikiem doświadczenia niebędącego funkcją czasu, lecz rezultatem praktyki i działania. James S. Coleman (1926-1995) twierdził, że w kształtowaniu kapitału ludzkiego przyszłych pokoleń uczestniczy kapitał społeczny<sup>97</sup>. Natomiast Theodore W. Schultz (1902-1998) podkreślał, że „wiele z tego co nazywamy konsumpcją, stanowi inwestycje w kapitał ludzki”<sup>98</sup>.

Kapitał ludzki jest, w wąskim ujęciu, rozumiany jako zdolności i umiejętności człowieka do pracy. Zdolność ta zależy od posiadanej wiedzy, zdobytego doświadczenia życiowego i zawodowego, nastawienia do pracy, uwarunkowań instytucjonalnych. Negatywne nastawienie do pracy albo zła organizacja środowiska pracy ograniczają możliwość wykorzystania

<sup>95</sup> L. Schiffman, L. Kanuk, *Consumer Behavior*, Prentice Hall, New York, 1994, s. 68.

<sup>96</sup> A. Gardocka-Jałowiec, *Nakłady na działalność badawczo-rozwojową a innowacyjność polskiej gospodarki*, „*Ekonomista*” 2012, nr 1, s. 82-83.

<sup>97</sup> J. S. Coleman, *Social Capital In the Creation of Human Capital*, „*The American Journal of Sociology*” 1998, nr 94, s. 108-111.

<sup>98</sup> T. W. Schultz, *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York 1976, s. 9.

wiedzy, doświadczenia i umiejętności. Jak stwierdza Bazyli Poskrobko, „Proces kształtowania kapitału ludzkiego jest sterowalny, ale w wymiarze wielokryterialnym”<sup>99</sup>. Wyłania się stąd szerokie ujęcie kapitału ludzkiego, zgodnie z którym kapitał ludzki jest funkcją czynników składających się na kapitał kulturowy i kapitał społeczny.

Kapitał kulturowy to zespół wartości normatywnych stworzonych przez religie, tradycje, nawyki historyczne oraz normy społeczne. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa aktywnego innowacyjnie można zdefiniować go jako sposób postrzegania i przestrzegania tych wartości i zachowań, które mają wpływ na produktywność pracy, kreatywność i innowacyjność<sup>100</sup>.

Ludzie, zaspokajając swoje potrzeby, kierują się akceptowanymi zasadami, wartościami, co przekłada się na określone wzorce zachowania i sposoby myślenia. Wartości uznawane i stosowane przez jednostkę w życiu codziennym określają jej stosunek do pracy, postawy oraz wpływają na rzetelność realizowanych zadań<sup>101</sup>. Mają wpływ na przedsiębiorczość i kreatywność, które jako cechy psychologiczne są elementami składowymi innowacyjności.

Kreatywność jest interpretowana jako niezbywalna cecha natury ludzkiej<sup>102</sup>. Jest połączeniem myśli oraz pomysłów zaczerpniętych z różnych i mocno zróżnicowanych obszarów wiedzy<sup>103</sup>. Polega na reorganizacji struktur umysłowych, wytwarzających nowe połączenia myśli w zależności od postrzegania sytuacji w rzeczywistości<sup>104</sup>. Im bardziej elastyczna jest ta reorganizacja, tym bardziej kreatywny jest proces myślenia, który sprzyja tworzeniu oryginalnych koncepcji.

Poziom kreatywności każdego człowieka jest uzależniony od indywidualnych zdolności i bodźców zewnętrznych, tzn. warunków stworzonych przez otoczenie. Jednostka posiadająca większe zdolności indywidualne i lepsze warunki ich rozwoju ma predyspozycje do osiągnięcia wysokiego poziomu kreatywności. Nie jest też powiedziane, że jednostka o niskim poziomie zdolności osobistych nie będzie prezentowała wysokiego poziomu

<sup>99</sup> *Gospodarka oparta na wiedzy*, red. B. Poskrobko, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok 2011, s. 36-37.

<sup>100</sup> *Ibidem*, s. 34.

<sup>101</sup> S. H. Schwartz, A. Bardi, *Values and Behavior: Strength and Structure of Relations*, „Personality and Social Psychology Bulletin” 2003, nr 29, s. 1207-1220.

<sup>102</sup> M. A. West, *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, PWN, Warszawa 2000, s. 12.

<sup>103</sup> D. Q. Mendes, L. A. V. de Carvalho, *Creativity and Delusions. A Neurocomputational Approach*, <http://arxiv.org/ftp/cs/papers/0012/0012020.pdf>.

<sup>104</sup> M. Wertheimer, *Productive Thinking*, Tavistock, London 1968, s. 9.

kreatywności, jeśli nie stworzy się jej odpowiednich warunków. Indywidualne uwarunkowania i zewnętrzne bodźce są względem siebie substytucyjne i komplementarne. Nowe idee powstają tak pod wpływem indywidualnego rozwijania wiedzy, zdobywania doświadczenia, jak również pracy w zespole, jej organizacji. Ważne są zatem relacje międzyludzkie będące podstawą współpracy i budowania sieci interakcji.

Wypełnieniem przestrzeni społecznej pomiędzy ludźmi w postaci powiązań między nimi, a także interakcji, jest kapitał społeczny. Kapitał społeczny odnosi się do wewnętrznej, społecznej i kulturowej koherencji społeczeństwa, do norm i wartości, które kierują ludzkimi interakcjami. Określany jest jako stopień zorganizowania społeczeństwa, charakteryzowany przez sieć organizacji, zbiór norm i zaufanie, które służą współpracy, wzajemnym korzyściom i tworzą potencjał rozwiązywania problemów społecznych<sup>105</sup>.

Na kapitał społeczny składają się<sup>106</sup>:

- relacje międzyludzkie, takie jak wzajemne zaufanie, wywiązywanie się z zobowiązań,
- zdolność członków społeczeństwa do samoorganizowania się, współpracy dla realizacji wspólnych celów, tworzenia zespołów problemowych, projektowych, wynalazczych,
- wzajemne korzystne działania zbiorowe, układy i sieci formalnych i nieformalnych interakcji, które przyczyniają się do kreowania wartości dodanej.

Kapitał społeczny bywa w literaturze przedmiotu traktowany jako rozszerzenie kapitału kulturowego. Według Francisca Fukuyamy (ur. 1952) podstawową cechą różnicującą te dwa kapitały jest fakt, że kapitał społeczny nie musi być tworzony przez pokolenia. Może on powstawać spontanicznie, w niewielkich stabilnych grupach, pod warunkiem ciągłości i powtarzalności interakcji oraz jasno określonego kryterium przynależności<sup>107</sup>.

Kapitał społeczny, analogicznie jak kapitał kulturowy, kształtuje się w trakcie konsumpcji. Ludzie, zaspokajając swoje potrzeby (w tym po-

<sup>105</sup> C. Sirianni, L. Friedland, *Social Capital and Civic Innovation: Learning and Capacity Building from the 1960s to the 1990s*, [www.cpn.org/cpn/sections/newcitizenship/theory/socialcapitalcivicinnov.htm#1community](http://www.cpn.org/cpn/sections/newcitizenship/theory/socialcapitalcivicinnov.htm#1community); A. Portes, *Social capital: its origins and applications in modern sociology*, „Annual Review of Sociology” 1998, nr 24, s. 6; J. Brehm, W. Rahn, *Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital*, „American Journal of Political Science” 1997, nr 41, s. 999.

<sup>106</sup> *Gospodarka oparta na wiedzy...*, s. 36.

<sup>107</sup> F. Fukuyama, *Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 18.



trzebę otaczania się ludźmi empatycznymi i zaufanymi), nawiązują relacje z innymi, reagują na różnego typu sytuacje, próbując różnych zachowań, szukają rozwiązań dla napotkanych wyzwań. Uczestnicząc w procesie konsumpcji uczą się nawiązywania kontaktów z ludźmi, przewidywania ich reakcji i zachowań. Zrozumienie intencji jednostek jest uznawane za zasadniczy element wszelkich relacji społecznych<sup>108</sup>.

Wzorce zachowań, sposoby myślenia i działania podzielane i akceptowane przez jednostki, sprzyjają aktywności innowacyjnej. Ludzie identyfikujący się ze sobą wykazują się wyższym poziomem motywacji do pracy i do zmian<sup>109</sup>. Praca zespołowa – w tym w zakresie kreowania innowacji – wymaga wspólnej dyskusji, wymiany informacji i doświadczeń, a więc wzmacniania możliwości twórczych jednostek<sup>110</sup>. Można powiedzieć, że jest jednym z głównych instrumentów kreacji innowacji otwartych.

Opierając się na epistemologicznym podziale wiedzy zaproponowanym przez Ikujiro Nonakę (ur. 1935) i Hirotakę Takeuchi (ur. 1946), wyróżnia się wiedzę ukrytą (*tacit knowledge*) i wiedzę jawną (*explicit knowledge*), które nie są od siebie całkowicie oddzielone, ale stanowią raczej jednostki komplementarne<sup>111</sup>.

Wiedza jawna (określana jako wiedza dostępna, formalna) jest wiedzą skodyfikowaną (formalnie uporządkowaną, upowszechnioną w postaci praw, formuł, zasad), możliwą do zdobycia poprzez kształcenie, doświadczenie, trening (przyswajanie, wyuczanie i opanowanie dzięki podręcznikom, obserwacji). Jest łatwa do przekazania innym osobom, pokoleniom. Jest wynikiem konsumpcji usług oświatowych. Wiedza ukryta jest w przeciwieństwie do wiedzy jawnej często nieuświadomiona. Rozwija się pod wpływem informacji, doświadczeń gromadzonych w procesie życiowym<sup>112</sup>. Jest niemożliwa do przekazania innym osobom i pokoleniom. Jest wynikiem specyficznego dla jednostki uelastyczniania struktur mózgowych.

<sup>108</sup> A. G. Sanfey, J. K. Rilling, A. A. Aronson, L. E. Nystrom, J. D. Cohen, *The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game*, „Science” 2003, nr 300 (5626), s. 1755-1758.

<sup>109</sup> J. Lipponen, A. Bardi, J. Haapamaki, *The Interaction Between Values and Organizational Identification in Predicting Suggestion-Making at Work*, „Journal of Occupational and Organizational Psychology” 2008, nr 81, s. 242-243.

<sup>110</sup> B. Poskrobko, *O kreowaniu wiedzy w organizacji*, [w:] *Organizacja oparta na wiedzy*, red. B. Pochrowska, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok 2011, s. 16.

<sup>111</sup> I. Nonaka, H. Takeuchi, *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000, s. 84-85.

<sup>112</sup> E. A. Smith, op. cit., s. 313-314.



Wiedza jawna zdobywana w procesie kształcenia, uzupełniana wiedzą ukrytą, określa pozycję zawodową jednostki, a tym samym wyznacza poziom dochodu. Na bazie:<sup>113</sup>

- wiedzy jawnej (dostępnej) kształtuje się kapitał ludzki,
- wiedzy ukrytej – kapitał intelektualny,
- równoczesnego wykorzystywania wiedzy jawnej i ukrytej tworzy się kapitał wiedzy.

**Tabela 1.2.**  
**Cechy, źródła wiedzy jawnej i wiedzy ukrytej**

Wyszczególnienie	wiedza jawna (formalna)	wiedza ukryta (know-how zakotwiczony w ludziach)
cechy	kodyfikowana, przekazywana, przechowywana, łatwo dostępna	osobista, specyficzna dla kontekstu, trudna do przekazania, zawiła do sformułowania
źródła	strategie, procedury, raporty, bazy danych, instrukcje, sprawozdania	nieformalna komunikacja, wspólna praca i doświadczenie
kategorie kapitału	kapitał ludzki	kapitał intelektualny
	kapitał wiedzy	

Źródło: W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004, s. 81; A. Bitkowska, G. Wójcik, K. Kolterman, *Koncepcje restrukturyzacji przedsiębiorstw*, [w:] *Procesy restrukturyzacji warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Bitkowska, Difin, Warszawa 2010, s. 126-127; *Gospodarka oparta na wiedzy...*, s. 27-41.

Wiedza jawna i ukryta powstaje w procesie rozwoju jednostki. Wiedzę indywidualną (jawną i ukrytą) tworzą zatem wiadomości i umiejętności nabyte dzięki edukacji, doświadczeniu życiowemu i zawodowemu, intuicji, zdolności przetwarzania informacji i rozwiązywania problemów. Jest ona podstawą do twórczej współpracy ludzi, tj. wspólnej dyskusji, wymiany poglądów, doświadczenia, sugestii. Rozwój wiedzy sprzyja budowaniu potencjału intelektualnego społeczeństwa. W rezultacie postępuje proces osiągnięcia wyższych stadiów gospodarowania oraz życia społecznego, po-

<sup>113</sup> Por. *Gospodarka oparta na wiedzy...*, s. 27-41.

stęp techniczny, a w rezultacie cywilizacyjny. Wysoki poziom ukształtowania kapitału wiedzy jest warunkiem kreowania innowacji.

Interakcja między wiedzą ukrytą i jawną, przy uwzględnieniu czynnika czasu, powoduje na poziomie przedsiębiorstwa przechodzenie przez poziomy ontologiczne pochodzenia wiedzy, tzn. indywidualny, grupowy, organizacyjny, międzyorganizacyjny. Proces ten określany jest mianem „spiralizacji wiedzy” i składa się z czterech podprocesów (rys. 1.6)<sup>114</sup>:

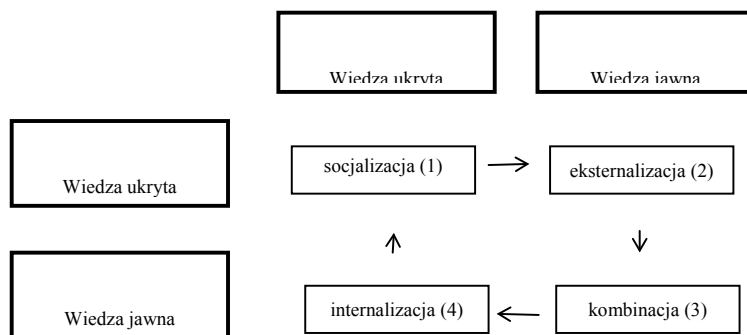
- socjalizacji – zamiany wiedzy ukrytej w wiedzę ukrytą (numer 1 na rys. 1.6) – transfer wiedzy odbywa się na zasadzie obserwacji i upowszechniania doświadczeń poprzez wspólne prace,
- eksternalizacji – zamiana wiedzy ukrytej w wiedzę jawną (numer 2) – ma miejsce wyróżnienie wiedzy ukrytej przy pomocy dostępnych pojęć, a tworzenie wiedzy dokonuje się w oparciu o sugestię, analogie,
- kombinacji – zamiana wiedzy jawnej w wiedzę jawną (numer 3) – przetwarzanie wiedzy dostępnej prowadzi do powstania nowej wiedzy również dostępnej (tak m.in. powstaje wiedza w ramach formalnych systemów edukacji i kształcenia),
- internalizacji – zamiana wiedzy jawnej w wiedzę ukrytą (numer 4) – istotą procesu jest włączenie wiedzy dostępnej w obręb wiedzy ukrytej, wzbogacając ją o nowe pokłady.

Inne ujęcie związków między wiedzą jawną i ukrytą, o szczególnym znaczeniu dla kreowania innowacji, wskazuje, że na bazie wiedzy jawnej (dostępnej) kształtuje się kapitał ludzki, na bazie wiedzy ukrytej – kapitał intelektualny, zaś w wyniku równoczesnego wykorzystywania wiedzy jawnej i ukrytej tworzy się kapitał wiedzy (rys. 1.7)<sup>115</sup>.

<sup>114</sup> Por. I. Nonaka, H. Takeuchi, op. cit..

<sup>115</sup> *Gospodarka oparta na wiedzy...*, s. 27-41.

**Rysunek 1.6.**  
**Spirala wiedzy. Model konwersji według I. Nonaki i H. Takeuchi**

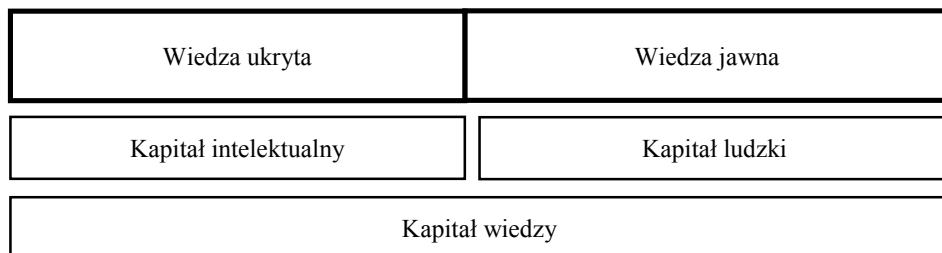


Źródło: por. I. Nonaka, H. Takeuchi, op. cit.

Kapitał wiedzy uznawany jest za generator wartości dodanej w przedsiębiorstwie. Tworzenie wartości dodanej w oparciu o wykorzystanie wiedzy ukrytej i wiedzy jawnej wymaga spełnienia określonych uwarunkowań materialnych i instytucjonalnych. W szczególności chodzi o to, aby wytworzyć sprzyjające warunki wykorzystania tej wiedzy.

Rozwój kapitału wiedzy, jak również efektywne jego wykorzystanie, jest warunkowane poziomem wynagrodzenia, jakie uzyskuje jednostka za pracę bądź oczekiwanego w przyszłości. Wraz ze wzrostem dochodów nasila się motywacyjne oddziaływanie konsumpcji na aktywność gospodarczą jednostki i społeczeństwa. Przy czym, zależność między wzrostem dochodów i natężeniem motywacyjnego efektu konsumpcji nie jest funkcją stale rosnącą. Wzrost motywacyjnego oddziaływania konsumpcji na aktywność gospodarczą jednostki postępuje wraz ze wzrostem dochodów, przy czym w stadium wysokiego poziomu zaspokojenia potrzeb i jednoczesnego uzyskiwania wysokich dochodów chęć dalszego podwyższania poziomu konsumpcji nie będzie już wpływać tak silnie mobilizująco. Odwrotna zależność między jakością świadczonej pracy, mobilizacją jednostki do aktywności w zakresie poszerzania swojego kapitału wiedzy a otrzymywanym ekwiwalentem w postaci wynagrodzenia będzie osłabiać efekt motywacyjny konsumpcji.

**Rysunek 1.7.**  
**Związki między wiedzą jawną i wiedzą ukrytą na poziomie przedsiębiorstwa**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Gospodarka oparta na wiedzy...*, s. 27-41.

Wartość kapitału wiedzy, jak również skłonności do jego kreacji, zmieniają się przy każdej zmianie stanu dochodu, zaistnienia nowych nieoczekiwanych okoliczności, skłaniających jednostkę do przewartościowań, które wywołają motywację do działania. Istotną cechą kapitału wiedzy jest czas jego kreacji. Może być i często jest różny w zależności od jednostki ludzkiej.

Czas kreacji kapitału wiedzy determinuje początkowy zasób wiedzy i doświadczenia, siła motywacji, oczekiwania (w tym dochodowe – ich przyszły wzrost), uwarunkowania instytucjonalne (instytucje formalne i nieformalne). Najwyższy poziom akumulacji kapitału wiedzy pokrywa się z okresem edukacji obowiązkowej i w trakcie zajęć dodatkowych, nadobowiązkowych<sup>116</sup>. Motywacja do kreacji kapitału wiedzy przyjmuje najniższe wartości w momencie zakończenia okresu zarobkowania. Nie oznacza to, że zakończenie aktywności gospodarczej łączy się z wyzerowaniem wartości zasobu kapitału wiedzy. Kapitał wiedzy podlegać będzie dalszej kreacji, ale będzie to już w większym zakresie kreacja, której źródłem jest satysfakcja z rozwijania własnych talentów poprzez zaspokajanie potrzeb samorozwoju i społecznych. Wraz ze wzrostem motywacji jednostki do rozwoju kapitału wiedzy rośnie zainteresowanie jakością dostępnych mu na rynku usług i dóbr. Poziom użyteczności dóbr i usług określają w zasadzie ich cechy, a nie ilość. Jednostka oczekuje bowiem oferty rynkowej o wysokiej wartości z punktu widzenia swego rozwoju.

<sup>116</sup> Kwestia zajęć dodatkowych, nadobowiązkowych, zostanie przedstawiona w dalszej części rozważań w aspekcie poziomu możliwości gospodarstw domowych w Polsce w zaspokajaniu potrzeb edukacyjnych dzieci będących na ich utrzymaniu.

Gary Stanley Becker (1930-2014) „ogół działań, które wpływają na przyszły pieniężny i fizyczny dochód przez powiększanie zasobów w ludziach”<sup>117</sup> definiuje jako inwestycje w kapitał ludzki. Inwestycje te obejmują zestaw przedsięwzięć w formie strumieniowej oraz zasobowej. Są zatem procesami albo zjawiskami.

W szerokim ujęciu inwestycje w człowieka dotyczą obszarów ochrony zdrowia, edukacji i informacji. Należą do nich<sup>118</sup>:

- usługi służby zdrowia i udogodnienia wpływające na długość życia ludzi,
- poprawa żywienia, mająca wpływ na stan zdrowia,
- edukacja, czyli formalne kształcenie na wszystkich szczeblach,
- edukacja permanentna,
- edukacja w trakcie pracy (szkolenia),
- migracje ludności w celach zarobkowych, pośrednio związane z poszerzaniem wiedzy i doświadczenia, integracji z innymi kulturami,
- poszukiwanie i przetwarzanie informacji o sytuacji gospodarczej, ekonomicznej przedsiębiorstwa, perspektywach zawodowych,
- śledzenie wyników badań naukowych i ich przetwarzanie.

Cechą charakterystyczną inwestycji w człowieka jest to, że przynoszą zwrot poniesionych nakładów w perspektywie długookresowej<sup>119</sup>. Postęp techniczny, organizacyjny, zdolność adaptacji do nowych warunków, kreacja nowych rozwiązań, są wynikiem nie tyle importu technologii, zakupu licencji, dopływu kapitału pieniężnego, co inwestycji w jednostkę ludzką. Te dopiero nadają sens i możliwości efektywnego wykorzystania kapitału rzeczowego i absorpcji kapitału finansowego przez przedsiębiorstwo.

W wyniku inwestycji w człowieka kształtuje się kapitał wiedzy (wiedza jawna i wiedza ukryta). Na poziomie przedsiębiorstwa wykorzystywanie wysokiej jakości kapitału wiedzy materializuje się w postaci innowacji. Innowacyjne rozwiązania wyznaczają nowe kierunki wykorzystania kapitału wiedzy, jak również inwestycji w człowieka<sup>120</sup>. Można więc stwierdzić, że kapitał wiedzy determinuje możliwości absorbowania dorobku naukowo-technicznego krajowego i zagranicznego oraz kreację innowacji.

<sup>117</sup> G. S. Becker, *Human Capital*, NBER, New York 1975, s. 9.

<sup>118</sup> S. R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993, s. 20; S. Czaja, *Czas w ekonomii. Sposoby interpretacji czasu w teorii ekonomii i w praktyce gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 210.

<sup>119</sup> S. R. Domański, op. cit., s. 21.

<sup>120</sup> T. W. Schultz, op. cit., s. 9.

Proces kreowania innowacji implikuje jakościowe zmiany w przygotowaniu zawodowym pracowników i zdolności ich współpracy. Konieczne jest podnoszenie kwalifikacji pracowników i zaangażowania multidyscyplinarnego<sup>121</sup>, umacnianie świadomości korzyści płynących z kontaktów osobowych i kooperencji (jednoczesnego występowania kooperacji i konkurencji). Słusznie zauważa Schultz, że „zaniedbywanie ludzkich zasobów jako produktu inwestycji spowodowało stagnacje klasycznego rozumienia pracy jako jedynie możliwości wykonywania manualnych czynności wymagających małej wiedzy i umiejętności. Takie pojmowanie było błędne w klasycznym okresie i jest oczywiście złe teraz. (...) Jest oczywiste, że ludzie nagromadzają nabyte umiejętności i wiedzę”<sup>122</sup>.

Aktywność innowacyjna jest niewątpliwie warunkowana odpowiedniej jakości kapitałem wiedzy, który powstaje w trakcie inwestycji w człowieka (w szerokim ujęciu) odbywających się w całym jego cyklu życia. Jednak realizacja celu konsumpcji, czyli zaspokajanie potrzeb jednostki w zakresie kształcenia, zdobywania wiedzy jawnej i ukrytej, nie stanowi jedyne go komponentu systemu inwestycji w człowieka. Schultz słusznie stwierdza, że w określonych warunkach „sensownie jest potraktować żywność częściowo jako konsumpcję, a częściowo jako bieżące produkcyjne dobro”<sup>123</sup>. Odpowiednie odżywianie jednostki ludzkiej prowadzi bowiem m.in. do<sup>124</sup>:

- bardziej wydajnej pracy umysłowej i zdolności percepcji,
- zwiększenia średniej zdolności do pracy, mierzonej czasem pracy na osobę (lepiej odżywiony człowiek wykazujący się wyższą naturalną odpornością organizmu potrzebuje mniej czasu na regenerację sił witalnych, co przekłada się na zmniejszenie liczby przerw, okresów nieobecności spowodowanych długotrwałą chorobą w pracy),
- spadku stopy śmiertelności, w efekcie czego wzrasta liczba dzieci dożywających wieku „produkcyjnego”, co z kolei wpływa na wydłużenie średniego czasu pracy.

Istotne znaczenie ma również jakość spożywanych produktów. W ostatnich latach rozwija się coraz intensywniej zjawisko zdrowego odżywiania, będące wyrazem konsumpcji pozytywnej, bezpiecznej. Zdrowy sposób odżywiania sprzyja sprawności fizycznej i umysłowej ludzi w długim okresie.

<sup>121</sup> Por. A. Bitkowska, op. cit., s. 151; P. Lowe, op. cit., s. 190; J. H. Boyett, J. T. Boyett, *The Guru Guide: The Best Idea of Top Management Thinkers*, Wiley, New York 2000.

<sup>122</sup> T. W. Schultz, op. cit., s. 24.

<sup>123</sup> Ibidem, s. 30.

<sup>124</sup> Por. S. R. Domański, op. cit., s. 24.

Stwierdzić można, że zaspokajanie potrzeb żywieniowych na odpowiednim poziomie prowadzi do efektywnej kreacji kapitału wiedzy. Zatem, konsumpcja przyczynia się nie tylko do odtwarzania sił witalnych (reprodukcji prostej), ale i zapewniania wyższego poziomu potencjału ludzkiego (reprodukcji rozszerzonej).

Inwestycje w człowieka pomnażają wewnętrzne bogactwo jednostki (społeczeństwa), przyczyniając się tym samym do przyspieszenia postępu technicznego i cywilizacyjnego. Natomiast brak inwestycji czy nieodpowiedni ich poziom prowadzi do deprecjacji kapitału ludzkiego, a w ślad za tym i kapitału wiedzy. Tempo deprecjacji jest różne. Istotne jest, aby tempo inwestycji w człowieka – w jego kapitał wiedzy – przewyższało tempo deprecjacji kapitału. Odwrotna relacja wpływa negatywnie na rozwój innowacyjny.

Kapitał wiedzy podlega deprecjacji z kilku powodów znanych ze zjawiska deprecjacji kapitału rzeczowego. Podlega m.in.<sup>125</sup>:

- deprecjacji ekonomicznej, uzależnionej od tempa intensywności jego użytkowania,
- deprecjacji fizycznej powiązanej także z intensywnością użytkowania oraz tempem różnych procesów fizjologicznych,
- deprecjacji moralnej określanej przez tempo rozwoju wiedzy i zdolności produkcyjnych.

Deprecjacja ekonomiczna może wynikać ze zmian w popycie na kwalifikacje, reorganizacji lub zmiany profilu działalności przedsiębiorstwa, pojawienia się kapitału wiedzy ucieleśnionego w osobie akceptującej niższy poziom dochodów za jej użyczenie. Zużycie ekonomiczne sprawia, że kapitał wiedzy może być wycofany z wykorzystania (w danym przedsiębiorstwie) mimo jego wysokiego poziomu ukształtowania, zdolności do wykorzystywania w procesie pracy.

Ograniczając się do biologicznej strony zjawiska deprecjacji można mówić o przejściowej, częściowej i całkowitej utracie zdolności do wykorzystywania kapitału wiedzy w procesie pracy. Przejściowa utrata zdolności do pracy jest związana z naturalną reakcją organizmu ludzkiego na poniesiony wysiłek psychiczny i fizyczny. Przy odpowiednim wyżywieniu i wypoczynku regenerujących utracone siły witalne jest ona możliwa do przywrócenia. Częściowa utrata zdolności do pracy jest wynikiem procesu starzenia się człowieka (stopniowego spadku wydolności psychicznej

---

<sup>125</sup> S. Czaja, op. cit., s. 220.



i fizycznej), zaistnienia zdarzeń losowych (wypadek, choroba). Natomiast całkowita utrata zdolności do pracy następuje w wyniku osiągnięcia wieku bądź zaistnienia zdarzeń losowych całkowicie eliminujących jednostkę z aktywnego uczestnictwa na rynku pracy. W przeciwieństwie do przejściowej utraty zdolności do pracy, wyrównanie ubytku kapitału wiedzy w dwóch ostatnich przypadkach jest znacznie utrudnione<sup>126</sup>. Odbywa się ono zazwyczaj w wyniku dopływu kapitału wiedzy ucieleśnionego w osobach z nowych roczników demograficznych, aktywizacji osób biernych zawodowo, aktywizacji procesu akumulacji kapitału.

Kapitał wiedzy ulega szybkiej deprecjacji, gdy jest długo niewykorzystywany. Wyniszczająco działa na niego długotrwałe czy przedłużające się pozostawanie człowieka bez pracy. Niepodejmowanie przez jednostkę rekwizycji prowadzi do utraty zdolności do pracy. W wyniku pogorszenia się sytuacji dochodowej człowieka zachodzą zmiany w strukturze potrzeb, w tym w zakresie ochrony zdrowia, edukacji i kultury.

Deprecjację moralną kapitału wiedzy determinuje proces starzenia się wiedzy, którą pierwotnie nabyła jednostka. Z procesem starzenia się wiedzy mamy do czynienia, gdy na rynku powstaje zapotrzebowanie na jakościowo nową wiedzę, nowe umiejętności praktyczne, postawy wobec pracy. Wynika stąd, że zużycie ekonomiczne i fizyczne kapitału wiedzy przebiega w samym człowieku, zużycie moralne – w relacji do otoczenia zewnętrznego jednostki.

Deprecjację kapitału wiedzy rozważać należy w oparciu o procesy demograficzne. W ujęciu makroekonomicznym jest rezultatem starzenia się, umieralności i emigracji społeczeństwa. Skala tych procesów w gospodarce wpływa na zasób wiedzy, jak również i na relacje międzyludzkie.

Tok prowadzonych rozważań o roli konsumpcji w kreowaniu innowacji wskazuje na występowanie synergii między efektem reprodukcyjnym i kooperacyjnym konsumpcji. Jest ona wzmacniana przez informacyjne oddziaływanie jednostek.

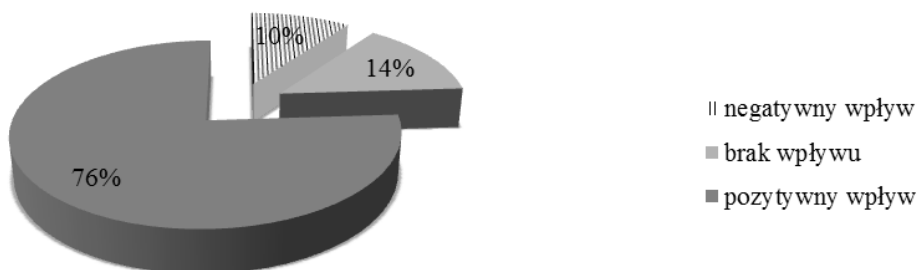
Integralną częścią zachowań indywidualnych podmiotów konsumpcji są podejmowane przez nie decyzje rynkowe. Decyzje te przyjmują postać procesu, który przechodzi przez określone fazy. W zależności od dóbr i usług, jakie jednostka zamierza nabyć na rynku, od sytuacji, a nawet od nastroju osoby podejmującej decyzję, wpływów grup odniesienia, fazy

<sup>126</sup> K. Makowski, *Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej*, [w:] *Zarządzanie kapitałem ludzkim w przedsiębiorstwie*, red. M. Rybak, „Monografie i Opracowania SGH”, nr 470, Warszawa 2000, s. 11-12.

te mogą mieć różny okres trwania i mogą cechować się odmiennymi postawami. Korzystanie z różnych źródeł informacji, świadomość szans i zagrożeń wypływających z określonych zachowań, podjętych decyzji, przekłada się na konstruowanie wizji i oczekiwań indywidualnych podmiotów konsumpcji, związanych z najbliższą przyszłością, dostrzeganie dokonujących się zmian, co w efekcie zostaje wkomponowane w ich działania na rynku.

Jednostki oczekują coraz częściej aktywnego udziału w tworzeniu dobra (w fazie projektowania lub wykonawstwa) przez niego używanego. Jak stwierdza Henryk Mruk, „oczekują włączenia ich w proces tworzenia produktu”<sup>127</sup>. Pragną być postrzegane jako kreatorzy działań innowacyjnych, mających na celu przekształcanie oczekiwań w akceptowane i uznawane rezultaty<sup>128</sup>.

**Rysunek 1.8.**  
**Wpływ konsumentów informacji na aktywność przedsiębiorstw**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: IBM Global CEO Study, 2008, s. 26.

Światowe badania IBM (badanie *The Global CEO Study*)<sup>129</sup>, przeprowadzone w latach 2007-2008, wykazały już, że ponad trzy czwarte badanych przedstawicieli kadry kierowniczej dostrzega szansę w pojawieniu się

<sup>127</sup> H. Mruk, *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów szansą rozwoju regionu*, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2011, s. 53.

<sup>128</sup> T. J. Balsano, N. E. Goodrich, R. K. Lee, J. W. Miley, T. F. Morse, D. A. Roberts, *Identify Your Innovation Enablers and Inhibitors*, „Research Technology Management” 2008, nr 51 (6), s. 23.

<sup>129</sup> W ankietach wzięło udział 1 130 dyrektorów generalnych, liderów sektora prywatnego i publicznego z 40 krajów, reprezentujących przedsiębiorstwa o różnych rozmiarach i różne gałęzie przemysłu.

nowych i wymagających konsumentów, tzw. konsumentów informacji<sup>130</sup> (rys. 1.8). Kolejne edycje badań 2010-2012 potwierdziły, że zmiany zachodzące w oczekiwaniach indywidualnych podmiotów konsumpcji są szansą, a nie zagrożeniem dla rozwoju przedsiębiorstwa<sup>131</sup>. Przedstawiciele przedsiębiorstw uczestniczący w badaniu uznali, że współpraca z konsumentami stymuluje zmiany modelu przedsiębiorstwa oraz otwiera szansę na uzyskanie bardziej zróżnicowanej oferty rynkowej produktów i usług, która zwiększa zdolność konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynku.

Do ról, jakie indywidualny podmiot konsumpcyjny może przyjąć na rynku, należą:

1. Identyfikator i propagator własnych oczekiwań – określanie popytu potencjalnego.
2. Testujący prototypy – kontrola zgodności przekształcenia oczekiwań w rezultaty (rola ma decydujące znaczenie dla przedsiębiorstw, gdyż zmniejsza ryzyko niepowodzenia rynkowego dobra czy usługi jeszcze przed ostatecznym wprowadzeniem na rynek).
3. Oceniający poziom przełożenia popytu potencjalnego na popyt efektywny<sup>132</sup>.
4. „Konsument informacji”, czyli jednostka lepiej poinformowana i chętniej dzieląca się, za pośrednictwem rozwijających się technologii informacyjnych, wiedzą na temat jakości produktu czy usługi<sup>133</sup>.

Role możliwe do wypełniania przez jednostkę pozwalają stwierdzić, że ta najmniejsza, ale najliczniejsza grupa podmiotów (konsumentów) interakcji rynkowych nie powinna być przez przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie postrzegana jedynie jako oceniający zgodność produktu/usługi z oczekiwaniami (poziomu przełożenia popytu potencjalnego na popyt efektywny), ale także (a może nawet przede wszystkim) jako współkreatorzy innowacji mających na celu przekształcanie oczekiwań w akceptowane i uznawane rezultaty (rys. 1.9).

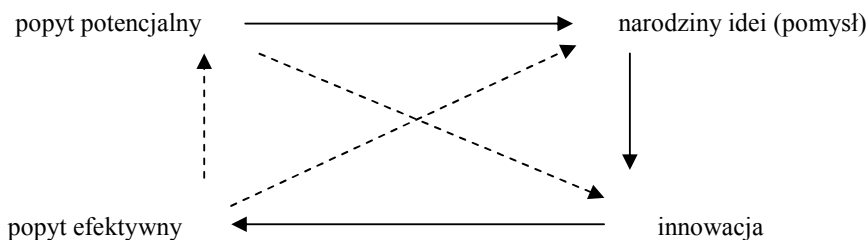
<sup>130</sup> Termin używany przez A. Galeotti, por. A. Galeotti, *Talking, Searching and Pricing*, „International Economic Review” 2010, nr 51 (4), s. 1159-1174.

<sup>131</sup> IBM, Global CEO Study, <http://ceo.cxo.pl/news/171343/Wyniki.badania.IBM.Global.CEO.Study.dla.ryнку.MSP.html> [28.10.2011].

<sup>132</sup> Uznaje się, że jeżeli po wprowadzeniu nowego bądź udoskonalonego dobra (materialnego, niematerialnego), przy zapewnieniu odpowiedniego wsparcia promocyjnego, jego sprzedaż w krótkim czasie (przyjmuje się okres do 6 miesięcy) zaczyna wzrastać, oznacza to akceptację przekształconych oczekiwań w rezultaty.

<sup>133</sup> A. Galeotti, op. cit., s. 1159-1174.

**Rysunek 1.9.**  
**Interakcje między popytem indywidualnych**  
**podmiotów konsumpcji a innowacją**



Źródło: opracowanie własne.

Wagę wskazanych kwestii podnosi fakt, że współczesne podmioty konsumpcji korzystają z nowoczesnych technologii, za pomocą których szybko i sprawnie weryfikują informacje i współpracują ze sobą. Nawiązują kontakty z osobami o podobnych, jak i odmiennych zainteresowaniach, z różnych krajów czy kręgów kulturowych, wymieniają się wrażeniami, udzielają porad i rekomendacji, występują w roli krytyków.

Reasumując, konsumpcja determinuje kondycję jednostek, wpływa na wydajność ich pracy, tempo pracy, intelektualną sprawność. Jest aktywnością, w trakcie której kształtuje się kreatywność, zdolność do podejmowania ryzyka i współpracy, samodzielność decyzyjna, innowacyjność jednostek. Uwzględniając zawarty w konsumpcji aspekt transformacji zasobów i strumieni dóbr, wartości w inne dobra i wartości, uznać ją należy za środek stymulujący proces kreowania innowacji. Na potrzeby prowadzonych rozważań, których celem jest identyfikacja zmian konsumpcji i ich ocena z punktu widzenia kreowania innowacji – zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach – przyjmuje się, że konsumpcja to dążenia jednostek do realizacji celu, jakim jest zaspokojenie potrzeb (egzystencji, samorozwoju i społecznych), realizowane poprzez gromadzenie i alokację ograniczonych środków konsumpcji (finansowych i niefinansowych), które ostatecznie prowadzą do efektów pośrednich (tj. wykraczających poza krąg korzyści indywidualnych) ważnych z punktu widzenia: (1) ciągłości i dynamiki (tempa) rozwoju potencjału ludzkiego i kapitału wiedzy jako składowych potencjału innowacyjnego, (2) pożądanego modelu stosunków społecznych, opartego o instytucje formalne i nieformalne (tj. opartego o wiedzę komplementarną i kompetencje społeczne) jako czynnika wzmacniającego zintegrowanie postaw kreatywnych (twórczych) jednostek.



## Rozdział 2.

# ZMIANY KONSUMPCJI

## – ISTOTA, DETERMINANTY

---

*Istotne problemy naszego życia  
nie mogą być rozwiązywane  
na tym samym poziomie myślenia,  
na jakim byliśmy, kiedy je tworzyliśmy.*  
[Albert Einstein]

Konsumpcja jest to szczególnego rodzaju aktywność ludzka. W trakcie zaspokajania potrzeb następuje transformacja zasobów i strumieni dóbr, wartości w inne zasoby, dobra i wartości. Człowiek, realizując cel konsumpcji, czyli zaspokajając potrzeby, zdobywa wiedzę, doświadczenie i kompetencje społeczne. Zasoby te i ich strumienie są ważnymi funkcjami kreowania innowacji. Tak postrzegana istota konsumpcji pozwala uznać ją za medium (środek) tworzenia wartości i warunków dla nowej wiedzy, idei, koncepcji technologicznej, organizacyjnej, intelektualnej. Badanie zmian konsumpcji zyskuje coraz większe uznanie zarówno na płaszczyźnie nauki, jak i praktyki oraz zobowiązuje do interdyscyplinarnego podejścia.

Badania konsumpcji prowadzone w różnych ośrodkach naukowych, w różnych, często odmiennych, obszarach nauki wskazują na wzrost zainteresowania tym wymiarem ludzkiej aktywności. Wielkowymiarowość i wieloaspektowość konsumpcji sprawia, że poszerza się zakres, narzędzia i techniki jej badań, kryteria oceny (nie wystarcza już badanie racjonalności konsumpcji według kryterium ekonomicznego). Zmiany konsumpcji zachodzą pod wpływem czynników ekonomicznych i pozaekonomicznych, które mogą być rozpatrywane w skali mikro i makro. Wymiarem

zmian konsumpcji jest asymetria i alokacja środków konsumpcji będących w dyspozycji jednostek, gospodarstw domowych.

Mając na względzie główny cel pracy – identyfikację zmian konsumpcji i próbę ich oceny w kontekście kreowania innowacji – ważna jest świadomość istnienia: bogatego zbioru źródeł wiedzy o konsumpcji, skali i kryteriów oceny racjonalności konsumpcji, względnej regularności i trwałości powiązań między potrzebami, asymetrii i alokacji środków konsumpcji, związków między zróżnicowanymi czynnikami wyznaczającymi jej zmiany.

## 2.1. Zakres badań i źródła wiedzy o konsumpcji

Rozwój badań konsumpcji postępuje zarówno w ujęciu przedmiotowym, jak i w zakresie wykorzystywanych technik i narzędzi gromadzenia informacji. Zakres przedmiotowy badań konsumpcji obejmuje<sup>134</sup>:

- potrzeby i preferencje,
- zachowania i ich determinanty,
- motywy postępowania,
- opinie i postawy,
- oczekiwania, plany.

Badania konsumpcji mają nie tylko charakter ilościowy, ale również i jakościowy. Zbiory informacji empirycznych opisują makrootoczenie procesów konsumpcji, zjawiska i procesy w mikrootoczeniu indywidualnych podmiotów konsumpcji (konsumentów)<sup>135</sup>. Badania o charakterze jakościowym opisują przyczyny zachowań konsumpcyjnych.

Badania konsumpcji stanowią istotne źródło wiedzy dla sektora publicznego i sektora prywatnego. Dla przedsiębiorstw stanowią bezpośrednie źródło informacji o efektywności przekształcenia popytu potencjalnego w popyt efektywny, rodzajach i sile oddziaływania czynników determinujących zmiany konsumpcji, kształtowaniu się nowych trendów w konsumpcji. Natomiast pośrednio określają możliwości kreowania innowacji, strukturę komponentów innowacji, tj. komponentu technicznego i społecznego. Państwo i jego

<sup>134</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 88-89; *Rynkowe zachowania konsumentów*, red. E. Kieźel, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1999, s. 257-258; S. Smyczek, I. Sowa, *Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje*, Difin, Warszawa 2005, s. 107; *Badania rynkowe i marketingowe*, red. J. Kramer, PWE, Warszawa 1994, s. 241-243; T. Grabiński, E. Kąciak, S. Młynarski, A. Sagan, *Badania marketingowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992, s. 73-75.

<sup>135</sup> Por. *Racjonalność konsumpcji...*, s. 89.



organy wykorzystują wyniki badań do określania skuteczności prowadzonej polityki w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego, antycypacji pewnych zjawisk, kierunków przyszłych działań.

Do opisu konsumpcji wykorzystuje się informacje ze źródeł wtórnych (pośrednich) i źródeł pierwotnych (bezpośrednich), które mogą jednocześnie opierać się na źródłach wyczerpujących albo niewyczerpujących (rys. 2.1).

W przypadku badań wyczerpujących informacje mają charakter absolutny, zaś w przypadku badań niewyczerpujących – charakter względny, odnoszący się do zbiorowości próbnej<sup>136</sup>. Badania wyczerpujące są na ogół kapitałochłonne i czasochłonne, a ich wyniki, aby spełniać cel aplikacyjny, powinny być realizowane w znacznie krótszym czasie. Nie zawsze również występują warunki i możliwości prowadzenia badań wyczerpujących. Z tego powodu sięga się do badań niewyczerpujących, ale w miarę reprezentatywnych, tj. takich, w których zbiorowość próbna, na jakiej zostają oparte badania, odpowiadałaby cechom strukturalnym zbiorowości generalnej<sup>137</sup>. Wartość poznawczą i diagnostyczną informacji pochodzących ze źródeł niewyczerpujących podnosi powtarzalność badań na ten sam temat, na tej samej grupie respondentów, w określonych odstępach czasu<sup>138</sup>.

Źródłami wtórnymi informacji o konsumpcji są najczęściej badania ciągłe prowadzone systematycznie w długich okresach. Informacje wtórne pochodzą z zasobów instytutów naukowych, placówek naukowo-badawczych, przedsiębiorstw, instytucji gospodarczych i administracyjnych. Ważne źródła informacji stanowią zbiory m.in. Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat), Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), obejmujące statystyki wyczerpujące<sup>139</sup> (wyniki narodowych spisów powszechnych) i statystyki niewyczerpujące<sup>140</sup> (wyniki cyklicznych, reprezentacyjnych badań warunków bytu, badania koniunktury gospodarstw domowych, wyniki jednorazowych badań statystycznych), a także wyniki systematycznie prowadzonych badań budżetów gospodarstw domowych<sup>141</sup>.

<sup>136</sup> S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 96.

<sup>137</sup> Ibidem, s. 97.

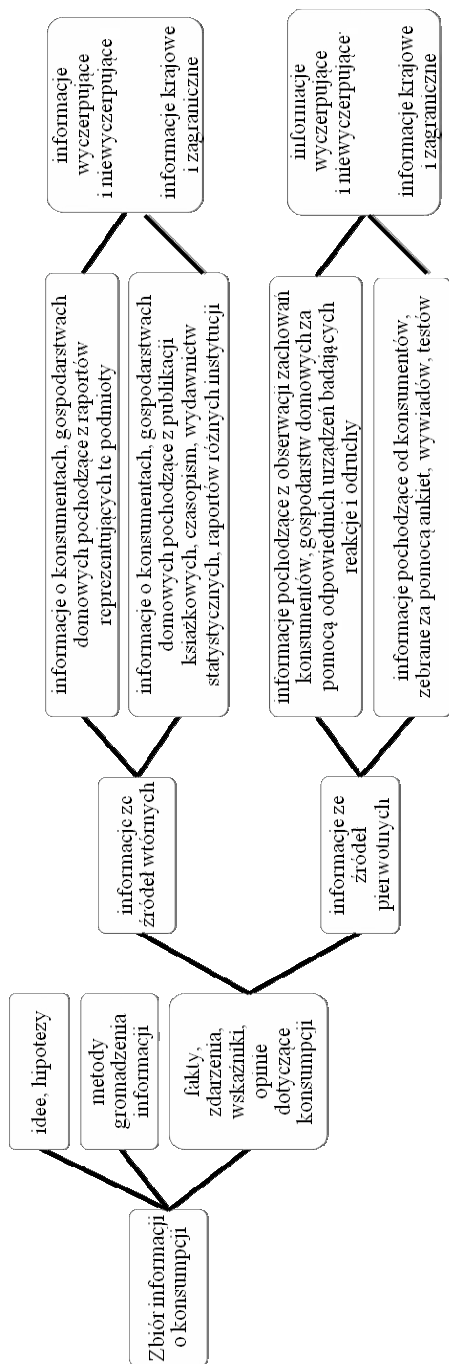
<sup>138</sup> Ibidem, s. 101.

<sup>139</sup> Badaniami objęte są wszystkie jednostki wchodzące w skład danej zbiorowości.

<sup>140</sup> Badaniami objęta jest część jednostek wchodzących w skład danej zbiorowości.

<sup>141</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 89-91.

Rysunek 2.1.  
Typy informacji o konsumpcji



Źródło: J. Kramer, *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1997, s. 83.

Źródłem informacji pierwotnych (bezpośrednich) są ankiety, wywiady, obserwacje, eksperymenty, testy, badania panelowe. Uznaje się, że stanowią podstawę pogłębionej analizy zjawisk w stosunku do badania budżetów gospodarstw domowych, ustalenia przebiegu zjawisk w konsumpcji i zachowaniach<sup>142</sup>. Badania pierwotne są przeprowadzane w określonej próbie badawczej, a analizy informacji są prowadzone na tle całej zbiorowości, a także jej otoczenia<sup>143</sup>.

Do opisu konsumpcji wykorzystuje się mierniki obiektywne i subiektywne. Popularnym podziałem mierników konsumpcji jest podział według rodzaju stosowanej miary, który obejmuje<sup>144</sup>:

- mierniki przeliczeniowe – obejmują mierniki weryfikacji, substytucji, proporcji, jednostkę konsumpcyjną; służą głównie do określenia spożycia żywności w ujęciu ilościowym i strukturalnym,
- mierniki struktury – określają np. udział konsumpcji różnych grup dóbr lub usług w konsumpcji ogółem,
- mierniki wzorcowe – czyli mierniki normatywne (określają pewne normy), mierniki komparatywne (porównania międzyregionalne, międzynarodowe),
- mierniki agregatowe – pozwalają na ujęcie syntetyczne, zagregowane,
- mierniki dynamiczne – wskazują na tempo zmian,
- mierniki współzależności – pozwalają mierzyć związki badanych kategorii, np. współczynnik elastyczności dochodowej, skłonność do konsumpcji.

Obok mierników ilościowych wykorzystuje się do opisu konsumpcji również i mierniki jakościowe. Ich znaczenie wzrasta – uznaje się je za bardziej szczegółowe dla rozpoznania i opisu złożonego zjawiska, jakim są zachowania indywidualnych podmiotów konsumpcji (jako przedstawicieli gospodarstw domowych, których są członkami). Potrzeby, preferencje i inne aspekty zachowań indywidualnych podmiotów konsumpcji nie są kategoriami bezpośrednio mierzalnymi. Badanie kategorii bezpośrednio niemierzalnych sprowadza się do rejestracji pewnych faktów, które

---

<sup>142</sup> Ibidem.

<sup>143</sup> Z. Kędzior, *Zachowania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Prawidłowości, determinanty*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1996, s. 23.

<sup>144</sup> Szerzej w: S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 109-111; Cz. Bywalec, L. Rudnicki, L. Strzembicki, *Wprowadzenie do ekonomiki konsumpcji*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1985, s. 96.

pozwalają na ich identyfikację. Podejmuje się więc próby określenia siły i intensywności ich oddziaływania<sup>145</sup>.

Ogólne ujęcie bogatego zestawu źródeł informacji o konsumpcji, uwzględniające skalę, częstotliwość i okoliczności badań, zaproponował Bogdan Mróz, wskazując m.in. na<sup>146</sup>:

1. Spisy powszechnie są wykonywane na zlecenie sektora publicznego. Służą uzyskaniu kompletnego, całościowego obrazu statystycznego życia obywatela. Stanowią one punkt odniesienia do analiz wyników badań prowadzonych przez ośrodki badawcze, indywidualnych badaczy.
2. Badania ankietowe mają na celu rozpoznanie empiryczne danego problemu. Ich efektem końcowym jest analiza statystyczna uzyskanych wyników, wzbogacona o komentarze i interpretacje zgromadzonego materiału empirycznego.
3. Panele konsumenckie to badanie stałej grupy indywidualnych podmiotów konsumpcji na miejscu lub na odległość w celu zaobserwowania ewolucji w czasie ich zachowań oraz poznania zmian w poglądach i opiniach respondentów na określony temat. Uznaje się, że są dobrym sposobem relatywnie szybkiego i efektywnego pozyskania informacji zwrotnych od konsumentów, dotyczących pomysłów na nowe produkty, rozwiązania technologiczne oraz propozycje nowych rodzajów usług na różnych etapach ich rozwoju.
4. Monitoring nowych trendów w zachowaniach konsumenckich służy odpowiednio wczesnej identyfikacji zmian w zachowaniach jednostek (konsumentów) i sposobie myślenia oraz antycypowaniu symptomów nadchodzących przemian społecznych, kulturowych i obyczajowych przez specjalistów. Istotą tych badań jest obserwacja przez specjalistów identyfikujących nowe trendy (tzw. *trendspotters*) wyłaniających się nowych zjawisk w zachowaniach konsumentów. W trakcie obserwacji zwraca się szczególną uwagę na zachowania jednostek wyznaczających nowe trendy, mających wpływ na środowisko, w którym funkcjonują.

<sup>145</sup> W celu zmierzenia wpływu czynników subiektywnych stosuje się skale preferencji, do oznaczenia ważności – skale rang, a siły oddziaływania – skale intensywności oraz skale upodobań.

<sup>146</sup> Szerzej w: B. Mróz, op. cit., s. 232-236. Autor przedstawił klasyfikację, której podstawą była klasyfikacja zaproponowana przez Petera Fiska, por. P. Fisk, *Geniusz konsumenta. Prowadzenie firmy skoncentrowanej na oczekiwaniach nabywców*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009, s. 135-138.

5. Grupy fokusowe, czyli niewielkie grupy indywidualnych podmiotów konsumpcji zapraszanych do udziału w dyskusji na określony temat (np. nowych produktów), obserwowane z wykorzystaniem lustra weneckiego przez przedstawicieli agencji badawczej i zlecniodawcy.
  6. Wysłuchiwanie i analiza opinii indywidualnych podmiotów konsumpcji.
  7. „Zanurzenie w rzeczywistości konsumenckiej” (*customer immersion*), czyli obserwacja uczestnicząca, badania etnograficzne itp. Jest to dłuższa obserwacja konsumentów w ich naturalnym środowisku, jak np. dom, praca.
  8. Skanowanie mózgu (neuroobrazowanie) z wykorzystaniem funkcjonalnego rezonansu magnetycznego, mające służyć badaniu reakcji mózgu na określone bodźce o charakterze racjonalnym i emocjonalnym<sup>147</sup>.
  9. Raportowanie zewnętrzne służy opracowaniu raportów zawierających pogłębione analizy, gotowe wnioski dla określonych rynków branżowych. Badania przeprowadzane są przez zewnętrzne firmy konsultingowe, wyspecjalizowane ośrodki badawcze, na zlecenie przedsiębiorstwa.
  10. Zewnętrzne bazy danych służące poszerzeniu wewnętrznych baz posiadanych przez przedsiębiorstwa.
  11. Sondy uliczne, choć nie stanowią profesjonalnych badań, to wartość ich podkreśla opinia wyrażona przez konkretnego człowieka, a nie anonimowych respondentów.
  12. Bazy danych transakcyjnych obejmują ewidencję kontaktów, zrealizowane transakcje z nabywcami oraz metody płatnicze wykorzystane przy ich rozliczeniu.
  13. Badania wielorakie, czyli stałe badania rynku masowych konsumentów, dokonywane pod kątem analizy ich stylów życia i zachowań nabywczych.
  14. Wiedza personelu tworzy zasób wiedzy nieformalnej będącej wynikiem obserwacji konsumentów, spotkań i rozmów z nimi.
  15. Doświadczenia z realizacji wcześniejszych projektów.
- Przedstawione źródła informacji wskazują, że badania konsumpcji prowadzone są nie tylko w układzie statycznym, ale i w przekroju prze-

<sup>147</sup> Por. H. Mruk, *Neuromarketing jako obszar badań interdyscyplinarnych*, [w:] *Współczesny marketing. Trendy. Działania*, red. G. Sobczyk, PWE, Warszawa 2008, s. 97-102.

strzennym, a zestaw dostępnych narzędzi badawczych nieustannie poszerza się. Tradycyjne badania ilościowe (związane ze statystycznym opisem badanych gospodarstw domowych) są natomiast uzupełniane badaniami o charakterze jakościowym (opisującymi przyczyny określonych zachowań konsumpcyjnych). W ostatnich latach wyraźnie wzrasta zainteresowanie wykorzystaniem technik neuroobrazowania (skanowania mózgu) z wykorzystaniem rezonansu magnetycznego, dających wgląd w nieświadomione motywy określonych zachowań podmiotów konsumpcji. Ta technika badań konsumpcji stwarza podstawy do głębszego rozpoznania wpływu determinant psychologicznych na zmiany w sferze zaspokajania potrzeb<sup>148</sup>.

Wzrost zainteresowania konsumpcją prowadzący do rozwoju jej badań sprawia, że dla oceny jej zmian nie wystarczą już tylko rozważania w zakresie ograniczoności zasobów i nieograniczoność potrzeb ludzkich. Konsumpcja jest procesem naturalnym, to znaczy takim, w którym świadomość nie jest elementem immanentnym i konstrukcyjnym, lecz wtórnym i dodatkowym. Powinna być w miarę możliwości poddawana ingerencji czynnika racjonalnego. Interdyscyplinarne podejście do konsumpcji umożliwia i jednocześnie zobowiązuje do przeprowadzania oceny jej racjonalności nie tylko w oparciu o kryterium ekonomiczne, ale i kryterium psychologiczne, jak również społeczne. Ta wielość kryterium komplikuje ocenę racjonalności konsumpcji według kryterium skali badań i wymaga przyjęcia określonych założeń.

## 2.2. Racjonalność konsumpcji – istota, kryteria oceny

O zakresie i charakterze działalności indywidualnych podmiotów konsumpcji decydują różne rodzaje zasobów (zasoby rzeczowe, pieniężne, czasu wolnego, wiedzy), pomiędzy którymi zachodzą związki substytucyjne i komplementarne oraz uwarunkowania zewnętrzne wynikające z szeroko rozu-

<sup>148</sup> Przyjęcie, że źródła intencji zachowań rynkowych podmiotów gospodarczych strony popytowej i podażowej są osadzone w ich strukturach mózgu, dało impuls do powstania interdyscyplinarnej dziedziny nauki, jaką jest neuroekonomia. Neuroekonomia to dziedzina wiedzy, która posługuje się technikami badania neuronalnych podstaw decyzji ekonomicznych. Początek neuroekonomii datuje się na lata 90. XX w., por. C. F. Camerer, G. Loewenstein, D. Prelec, *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, „Journal of Economic Literature” 2005, nr XLIII, s. 9-64; G. Loewenstein, S. Rick, J. Cohen, *Neuroeconomics*, „Annual Review of Psychology” 2007, nr 59 (1), s. 647-672; P. Zak, *Neuroeconomics*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biology)” 2004, nr 359, s. 1737-1748.

mianego systemu społeczno-gospodarczego. Zasoby i ich wzajemne relacje, jak również oddziaływanie otoczenia wpływają na racjonalność zachowań jednostek. Znaczenie problemu racjonalności konsumpcji wynika, z jednej strony, z faktu, że indywidualne podmioty konsumpcji dysponują główną częścią produktu krajowego brutto, zaś z drugiej, że są weryfikatorami i stymulatorami wszelkiej działalności gospodarczej – w tym w szczególności aktywności innowacyjnej. Racjonalność konsumpcji, chociaż jest traktowana w inny sposób niż racjonalność produkcji, jest ważna z punktu widzenia jednostki, całego społeczeństwa.

Racjonalność pochodzi od łacińskiego *ratio, rationis*, co oznacza: rozważanie, sposób myślenia, zastanawianie się<sup>149</sup>. W wąskim ujęciu (zgodnie z twierdzeniem Maxa Webera (1864-1920), autora formalnej zasady racjonalności), racjonalność definiowana jest jako wybór najbardziej skutecznego środka do realizacji określonych celów. Racjonalność jest cechą ludzkiej działalności, a uściślając – celowej działalności prowadzonej w oparciu o właściwy dobór środków do zamierzonego celu. Racjonalność odnosi się do decyzji, wyborów, a nie rezultatów<sup>150</sup>.

Hipoteza racjonalnych oczekiwań, będąca podstawą teorii racjonalnych oczekiwań, sformułowana została po raz pierwszy w 1961 r. przez Johna F. Mutha (1930-2005). Właściwa teoria racjonalnych oczekiwań została rozwinięta w pierwszej połowie lat 70. XX w. dzięki pracom Thomasa J. Sargenta (ur. 1943), Neila Wallace'a (ur. 1939), a zwłaszcza Roberta E. Lucasa (ur. 1937, laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 1995 r.)<sup>151</sup>.

Hipoteza racjonalnych oczekiwań nie zakładała pełnej dostępności informacji. Informacja była traktowana jako dobro rzadkie, co oznaczało, że podmioty gospodarcze wykorzystują ją (będą wykorzystywać) efektywnie. W myśl hipotezy, podmioty gospodarcze określają przewidywania tak, jakby znały model prognozowanego wycinka rynku czy gospodarki, który może odzwierciedlać przeszły przebieg zjawisk, ale nie musi<sup>152</sup>. Oczekiwania oparte na hipotezie ograniczonej racjonalności są wykorzystywane w ramach

<sup>149</sup> L. Zacher, *Racjonalność myślenia, decydowania i działania – pytania i wątpliwości*, [w:] *Racjonalność myślenia, decydowania i działania*, red. L. Zacher, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000, s. 21.

<sup>150</sup> T. C. Schelling, *Rationality and Some of Its Alternatives*, Jagiellonian University Press, Kraków 2006, s. 59; A. Łukaszewicz, *Wymiary racjonalności gospodarowania*, „*Ekonomista*” 1995, nr 1-2.

<sup>151</sup> S. Czaja, op. cit., s. 171; idem, *Problemy polityki stabilizacyjnej w świetle teorii racjonalnych oczekiwań*, „*Prace Naukowe AE*” 1991, nr 598, s. 53-63.

<sup>152</sup> J. Muth, *Rational Expectation and the Theory of Price Movements*, „*Econometrica*” 1961, vol. 29, nr 3, s. 316-317.



nowej ekonomii keynesowskiej. W podejściu tym przyjmuje się założenie, że podmioty kierują się ograniczoną racjonalnością, w procesie formułowania oczekiwań nie wykorzystują jednolitego modelu. Oczekiwania są budowane tak w formie prognoz, jak i ujęć retrospektywnych. Przedstawiciele nowej ekonomii keynesowskiej „urealnijają” koncepcję racjonalnych oczekiwań, wprowadzając warunki asymetrii informacji, co prowadzi do suboptymalnych zachowań podmiotów gospodarujących<sup>153</sup>.

W naukach ekonomicznych wskazuje się na dwa rodzaje racjonalności, tzn. racjonalność rzeczową<sup>154</sup> oraz racjonalność metodologiczną<sup>155</sup>. Gdy dobór środków odpowiada rzeczywistej, obiektywnie istniejącej sytuacji, mamy do czynienia z racjonalnością rzeczową. Natomiast gdy dobór środków opiera się o posiadaną wiedzę mówimy o racjonalności metodologicznej. W koncepcji racjonalności metodologicznej, zgodnie z twierdzeniem Zdzisława L. Sadowskiego (ur. 1925), podmioty gospodarujące dysponują zawsze pewnym zasobem wiedzy nie w pełni adekwatnej wobec rzeczywistości<sup>156</sup>.

Obecnie większość koncepcji ekonomicznych opiera się na założeniu racjonalności metodologicznej. W odniesieniu do indywidualnych podmiotów konsumpcji jako przedstawicieli gospodarstw domowych, których są członkami, przyjmuje się, że mają jasno sprecyzowane kryteria postępowania (przy danym zasobie wiedzy o rzeczywistości), umożliwiające im dążenie do maksymalizacji stopnia osiągnięcia wyraźnie określonego celu<sup>157</sup>.

Innymi kategoriami racjonalności, popularnymi w naukach ekonomicznych, jest wyróżnienie racjonalności na poziomie celów – racjonalność teleologiczna, i na poziomie środków i sposobów osiągania celów – racjonalność instrumentalna. Wybór spośród istniejących możliwości celu najbardziej odpowiedniego dla danego podmiotu, uwzględniającego jego system wartości, aspiracje, czas, posiadane zasoby, kontekst społeczny, określany jest racjonalnością teleologiczną. Natomiast wybór w danych warunkach najlepszego

<sup>153</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 171-176.

<sup>154</sup> Koncepcja racjonalności rzeczowej jest oparta na modelu *homo oeconomicus*. Bliska była teorii neoklasycznej.

<sup>155</sup> O. Lange spopularyzował wśród ekonomistów racjonalność rzeczową i metodologiczną, które wprowadził do nauki T. Kotarbiński; K. Kłosiński, *Racjonalność w procesach społeczno-gospodarczych*, [w:] *Racjonalność myślenia...*, s. 99.

<sup>156</sup> Szerzej w: Z. Sadowski, *Teoretyczne koncepcje racjonalności ekonomicznej*, [w:] *Teorie ekonomiczne a współczesne społeczeństwo*, red. B. Kamiński, J. Kuliga, PWE, Warszawa 1981 s. 60-69.

<sup>157</sup> S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 87.

zestawu narzędzi oraz metod osiągnięcia ustalonego wcześniej celu jest nazywany racjonalnością instrumentalną<sup>158</sup>.

W pracach podejmujących badania nad racjonalnością działań indywidualnych podmiotów konsumpcji podkreśla się znaczenie aktywności w gromadzeniu informacji istotnych dla podejmowanych decyzji, uwzględnianie zmian w otoczeniu bliższym i dalszym, uwzględnianie terażniejszości i przyszłości (a nie przeszłości, jak w przypadku hipotezy racjonalnych oczekiwań), umiejętność planowania, dostrzeganie potrzeby skutecznego działania skierowanego na zaspokojenie potrzeb. Określenie celów, środków jak i metod działania opiera się na procesach myślowych (rys. 2.2)<sup>159</sup>.

Wszelkie działania (planowane, jak i aktualnie realizowane) oparte o zgromadzoną wiedzę jawną i ukrytą (kapitał wiedzy) mogą prowadzić do osiągnięcia zamierzonego celu, ale też mogą nie doprowadzić do oczekiwanych rezultatów bądź doprowadzić tylko w pewnej części. Można mówić wówczas o nieskutecznym działaniu, ale nie o nieracjonalnym działaniu, ponieważ, jak wcześniej wskazano, racjonalność dotyczy decyzji, wyborów, ale nie rezultatów. Rezultaty tych decyzji okazują się mniej lub bardziej efektywne.

Racjonalność działań indywidualnych podmiotów konsumpcji jest ograniczona i stopniowalna. Ograniczoność racjonalności wynika m.in. z niedostatecznej wiedzy (ukrytej i/lub jawnej), zaistnienia nieoczekiwanych zmian w otoczeniu bliższym lub dalszym. Stopniowalność racjonalności wynika z poziomu i jakości zgromadzonej wiedzy, doświadczenia. Oznacza to, że jednostka może być mniej lub bardziej racjonalna w porównaniu z innymi.

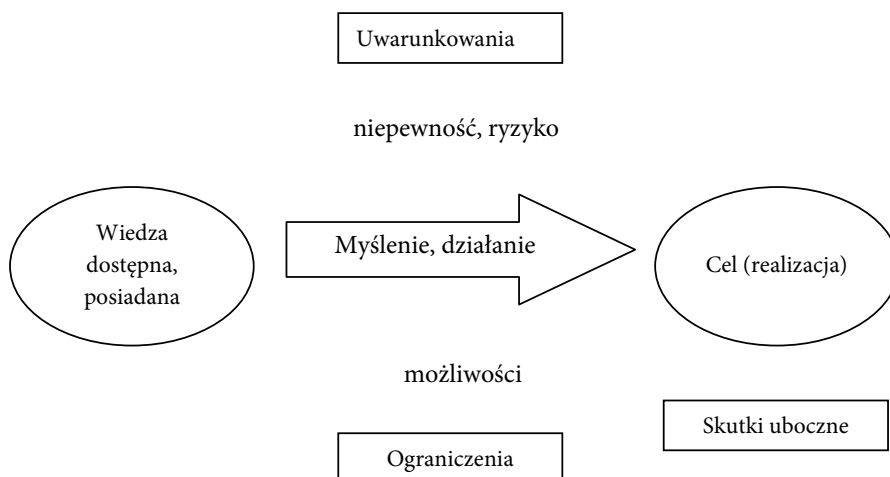
Wszelka ludzka racjonalność, a racjonalność indywidualnych podmiotów konsumpcji szczególnie, jest kategorią subiektywną, zależną od dużej liczby czynników wewnętrznych (tkwiących w człowieku) i zewnętrznych (pochodzących z jego otoczenia fizycznego oraz społecznego)<sup>160</sup>. Jednostka przed dokonaniem wyboru rozważa różne dostępne jej możliwości, ich konsekwencje, szuka informacji, konsultuje. Racjonalność przejawia się nie tylko celowością i uzasadnieniem, lecz przede wszystkim logiczną refleksją (celowe gromadzenie i analiza informacji) opartą o wiedzę, zgodność z poglądami osób, z którymi identyfikuje się (np. z grupami wpływu).

<sup>158</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 36.

<sup>159</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 20-21; A. Łukaszewicz, *Dylematy ekonomiczne przełomu stuleci*, Key Text, Warszawa 2001, s. 94.

<sup>160</sup> C. Bywalec, op. cit., s. 36.

**Rysunek 2.2.**  
**Dynamiczny model racjonalności**



Źródło: *Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, red. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2004, s.21.

Racjonalność w skali mikro odnosi się do konkretnych podmiotów konsumpcji. Ma charakter względny (jest ograniczona, stopniowalna), adaptacyjny. Decyzje opierają się na pełnej, dostępnej w danych warunkach informacji, wiedzy (jawnej i ukrytej), doświadczeniu oraz wpływach otoczenia, grup odniesienia, w jakich funkcjonuje lub z którymi integruje się jednostka.

W teoriach mikroekonomicznych wyróżnia się dwa główne ujęcia racjonalności konsumpcji, tzn. tradycyjne, oraz w kategorii ujawnionych preferencji<sup>161</sup>. W koncepcji tradycyjnej jednostka dąży do osiągnięcia możliwie największej satysfakcji z posiadanych zasobów, które są postrzegane w zasadzie w ujęciu ekonomicznym (czyli zasoby widzi się głównie jako środki pieniężne). W koncepcji ujawnionych preferencji, analogicznie jak w koncepcji tradycyjnej, jednostka dąży do maksimum zadowolenia, przy czym ujawnia się tu aksjomat zgodności i przechodniości preferencji indywidualnego podmiotu konsumpcji, a wśród zmiennych warunkujących zachowania konsumpcyjne uwzględnia się nie tylko te o wymiarze ekonomicznym, ale i pozaekonomicznym.

<sup>161</sup> J. O'Shaughnessy, *Dlaczego ludzie kupują*, PWE, Warszawa 1994, s. 107.

Jak wskazuje się w literaturze przedmiotu, problem racjonalności w skali mikro należy rozważać w aspekcie problemu własności i rozwoju gospodarczego. Kategorie te występują w procesie gospodarczym zawsze we wzajemnym powiązaniu i są nierozłączne. Jednostka, gospodarując określonym zasobem finansowym, aby dokonać wyboru, musi czymś władać i w imię tego władania musi dokonywać wyborów, które zmierzają do osiągnięcia określonego celu. Oznacza to, że działanie gospodarcze prowadzi, w ujęciu mikro, do rozwoju jednostki, w skali makro do wzrostu gospodarczego<sup>162</sup>. Nie odchodząc od podejścia mikroekonomicznego można dostrzec, że utrwała się pozycja indywidualnego podmiotu konsumpcji, którego decyzje dotyczące rozdysponowania dochodu na (ogólnie ujmując) bieżące wydatki i oszczędności istotnie wpływają na całość gospodarki.

Decyzje racjonalne indywidualnych podmiotów konsumpcji opierać się powinny na dostępnych (w danych warunkach) zasobach, czyli czynnikach obiektywnych, ale także i czynnikach subiektywnych. W ogólnym ujęciu za konsumpcję racjonalną uznaje się taką, która nie tylko nie przynosi szkody jednostce, lecz sprzyja rozwojowi jej osobowości. Jak stwierdza Bywalec, „przez racjonalną konsumpcję należy rozumieć taką konsumpcję, która znajduje pokrycie w budżecie konsumenta, przyczynia się do jego prawidłowego fizycznego i psychicznego rozwoju, jest zgodna z jego systemem wartości i nie stoi w sprzeczności z interesami innych ludzi. (...) na powyższej definicji racjonalności jednostkowej (mikroracjonalności) można budować definicje i system kryteriów racjonalności grupowej czy ogólnospołecznej (makroracjonalności)”<sup>163</sup>.

Racjonalność konsumpcji w skali makro ocenia się z punktu widzenia gospodarki oraz całego społeczeństwa. Makroracjonalność należy rozumieć jako dążenie do zbiorowej racjonalności w zakresie kształtowania struktury spożycia (dóbr żywnościowych, przemysłowych, usług), minimalizacji lub wyeliminowania strat w konsumpcji uznanych za społecznie niekorzystne<sup>164</sup>.

O pełnej makroracjonalności można mówić wtedy i tylko wtedy, gdy jest ona poparta mikroracjonalnością. Im wyższa zgodność między celami i wartościami akceptowanymi przez indywidualne podmioty konsumpcji

<sup>162</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 42-43; S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 86.

<sup>163</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 37.

<sup>164</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 29; J. Altcorn, T. Kramer, *Leksykon marketingu*, PWE, Warszawa 1998, s. 208.

a ogólnospołecznym systemem wartości i celami w sferze spożycia, tym jest wyższa racjonalność w skali makrospołecznej<sup>165</sup>.

Rozważania dotyczące makroracjonalności konsumpcji powinny być zawsze prowadzone na płaszczyźnie powiązań elementów systemu, tzn. cele ogólnospołeczne i sposoby ich osiągnięcia nie powinny być oderwane od celów i sposobów działania jednostek danego społeczeństwa. Racjonalność działań jednostek nie zawsze musi znaleźć przełożenie na racjonalność w ujęciu makro. Makroracjonalność konsumpcji nigdy nie jest prostą, arytmetyczną sumą jej mikroracjonalności. Pomiędzy tymi racjonalnościami niejednokrotnie może dochodzić do sprzeczności<sup>166</sup>. Na przykład, wybory dokonane w oparciu o preferencje indywidualne mogą okazać się nieracjonalne z punktu widzenia dobrobytu społecznego.

Makroracjonalność nie jest kategorią powstającą w trybie addytywnym. Nie oznacza to jednak, że makro- i mikroracjonalność są rozbieżne oraz pozostają w układzie wewnątrznie sprzecznym. Problem wzajemnej adaptacji racjonalności w dwóch wskazanych wymiarach wymaga oceniania zmian warunków działania całości i części. Racjonalności w skali makro służą m.in. odpowiednie dostosowanie oferty do potrzeb indywidualnych podmiotów konsumpcji i ich gospodarstw domowych, propagowanie zasad racjonalnego odżywiania się, rzetelne informacje służące ochronie praw konsumentów, rozwiązania urbanistyczne itd.<sup>167</sup> Wynika stąd potrzeba dokonywania oceny racjonalności konsumpcji w oparciu o określone kryteria, które wymagają stosowania zróżnicowanych, komplementarnych względem siebie mierników.

W literaturze przedmiotu wśród kryteriów racjonalności konsumpcji wskazuje się na:<sup>168</sup>

- kryterium ekonomiczne,
- kryterium psychologiczne,
- kryterium społeczno-organizacyjne,
- kryterium biologiczne.

Do oceny racjonalności według kryterium ekonomicznego wykorzystuje się np. udział wydatków i oszczędności w dochodach, poziom i struk-

<sup>165</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 30.

<sup>166</sup> C. Bywalec, op. cit., s. 37.

<sup>167</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 30; E. Wiszniewski, *Ekonomika konsumpcji*, PWN, Warszawa 1983, s. 250.

<sup>168</sup> *Zachowania konsumentów – determinanty, racjonalność*, red. E. Kieźel, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2003, s. 41.

ture wydatków konsumpcyjnych, skłonność do konsumpcji i oszczędzania, kształtowanie się współczynników elastyczności dochodowej i cenowej wydatków czy strukturę budżetu czasu i udział czasu wolnego. Według kryterium psychologicznego racjonalność konsumpcji określają m.in. hierarchia zaspokajania potrzeb, subiektywne oceny zaspokajania potrzeb i osiągniętego poziomu konsumpcji, stopień satysfakcji jednostki z konsumpcji. Wśród mierników oceny racjonalności według kryterium społeczno-organizacyjnego wskazuje się m.in. udział form organizacji konsumpcji oraz strukturę form płatności. W przypadku oceny racjonalności konsumpcji według kryterium biologicznego uwzględnia się mierniki określające np. stopień pokrycia norm zapotrzebowania na energię i składniki pokarmowe, częstotliwość spożycia głównych grup produktów czy liczbę posiłków spożywanych w ciągu dnia<sup>169</sup>.

Inny podział kryteriów, zbieżny z przedstawionym wyżej, wskazuje na kryteria:<sup>170</sup>

- biologiczne,
- ekonomiczne,
- społeczne.

Biologiczne kryterium racjonalności obejmuje artykuły żywnościowe i nieżywnościowe. Uznaje się, że ocena racjonalności według tego kryterium jest stosunkowo prosta, ponieważ opiera się o mierniki wzorcowe, takie jak normy żywienia i wyżywienia oraz racjonalne normy spożycia dóbr nieżywnościowych<sup>171</sup>. Za problematyczną przyjmuje się ocenę racjonalności według dwóch pozostałych kryteriów. Trudności przysparza zwłaszcza kryterium społeczne, ze względu na niski poziom kwantyfikacji.

Ocena racjonalności konsumpcji według kryterium społecznego jest uzależniona od warunków zaspokajania potrzeb indywidualnych podmiotów konsumpcji jako przedstawicieli gospodarstw domowych, które w maksymalnym stopniu powinny sprzyjać rozwojowi całego społeczeństwa. Racjonalizacja konsumpcji powinna przyjmować postać procesu prowadzącego do minimalizacji negatywnych skutków konsumpcji, czyli minimalizacji strat społecznych. Proces ten powinien dotyczyć popularyzowa-

<sup>169</sup> Ibidem.

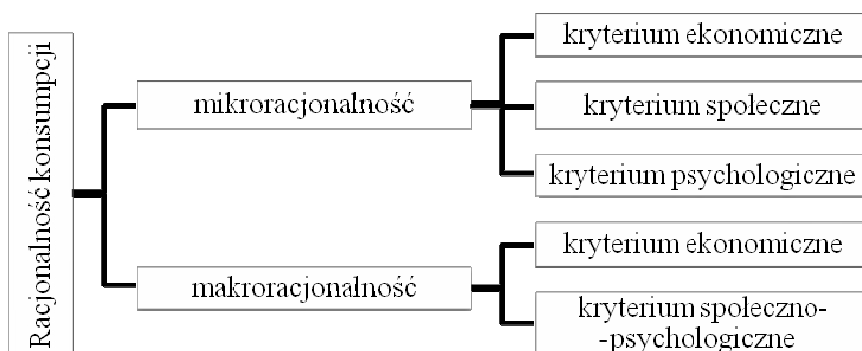
<sup>170</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 31-33.

<sup>171</sup> Szerzej o ocenie racjonalności konsumpcji w oparciu o kryterium biologiczne w: *ibidem*, s. 31-35; Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Podstawy teorii i metodyki badania konsumpcji*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992; Z. Krasieński, J. Piasny, H. Szulce, *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984.

nia jakościowych przemian w strukturze potrzeb (wzrost udziału potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych)<sup>172</sup>.

Z przedstawionych kryteriów badania racjonalności konsumpcji wyłania się kwestia ich odniesienia do skali badań konsumpcji (rys. 2.3). Uznać należy, że w przypadku mikroracjonalności uwzględniać można odrębnie kryterium społeczne i kryterium psychologiczne obok kryterium ekonomicznego. W przypadku makroracjonalności wydaje się być słuszne wskazywanie kryterium społeczno-psychologicznego obok kryterium ekonomicznego, biorąc pod uwagę brak możliwości ich dokładnego separatystycznego sprecyzowania i kwantyfikowania.

**Rysunek 2.3.**  
**Racjonalność konsumpcji według skali i kryterium badań**



Źródło: opracowanie własne.

Kryterium ekonomiczne racjonalności konsumpcji opierać należy o zasadę racjonalnego gospodarowania. Zasadę tę cechuje uniwersalność – można ją odnosić do każdej sfery procesów gospodarczych. W odniesieniu do konsumpcji i jej wpływu na kreowanie innowacji należy ją rozumieć jako maksymalizację poziomu zaspokojenia potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych oraz ich udziału w strukturze potrzeb ze środków konsumpcji będących w dyspozycji, jak również jako minimalizację środków potrzebnych do zaspokojenia potrzeb podstawowych. Postrzegać ją należy przez pryzmat gromadzenia środków dla realizacji celu konsumpcji i takiej alokacji tych środków, aby przyczyniała się ona do rozwoju krea-

<sup>172</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 32-33.



tywności jednostek. Gromadzenie środków finansowych rozumieć należy jako pozyskiwanie ich w ramach stosunku pracy, gromadzenie oszczędności i zaciąganie zobowiązań dłużnych. Z punktu widzenia związku konsumpcji z perspektywą kreowania innowacji ważne jest, aby pozyskiwane środki służyły jak najwyższemu zaspokajaniu potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych, aby powstająca ich nadwyżka i zaciągane zobowiązania dłużne były przeznaczane na cele związane z rozwojem intelektualnym jednostek, a ich poziom zapewniał wygładzenie funkcji konsumpcji obecnego i przyszłych pokoleń.

Kryterium społeczne racjonalności konsumpcji opiera się o układ instytucji formalnych i nieformalnych (uznany system wartości, wzorce), jakie wyznaczają aktywność indywidualnych podmiotów. Określenie mikroracjonalności konsumpcji według tego kryterium nie sprawia problemów, czego nie można powiedzieć o makroracjonalności. Wyznaczenie hierarchii wartości, która dotyczyłaby całego społeczeństwa jest wręcz niemożliwe. W literaturze przyjmuje się, że górną granicę makroracjonalności według kryterium społecznego powinno wyznaczać się w oparciu o uznane instytucje dominującej grupy społecznej akceptowane przez pozostałe grupy społeczne, bądź przynajmniej niesprzeczne z ich systemami wartości<sup>173</sup>. Mając na względzie badanie związku konsumpcji z perspektywą kreowania innowacji wydaje się być słuszne uznanie konsumpcji za racjonalną według kryterium społecznego, gdy sprzyja ona (we względnie maksymalnym stopniu) rozwojowi zasobów wiedzy, kwalifikacji i możliwości twórczych, aktywności przestrzennej, społecznej i zawodowej człowieka oraz relacji międzyludzkich.

Kryterium psychologiczne racjonalności konsumpcji zakłada rozpatrywanie konsumpcji poprzez motyw, postawy, zachowania, umiejętność uczenia się i zapominania, osobowość. Analiza w tym kontekście stanowi punkt wyjścia dla oceny skłonności do tworzenia nowej wiedzy, idei, przyjmowania postaw kreatywnych, przyjmowania wzorów i wzorców kulturowych<sup>174</sup>. Pozwala wyznaczyć hierarchię potrzeb, stopień satysfakcji jednostki z konsumpcji. Tym samym zezwala sformułować przypuszczenia

<sup>173</sup> Ibidem, s. 32.

<sup>174</sup> Wzory kulturowe określają wszelkie reguły i sposoby działania jednostek czy grup w określonych sytuacjach. Wzorzec obejmuje cechy pożądanego ludzkiego zachowania, wszystkie normy, zakazy, tradycje, czyli to, co jest osiągalne w danej epoce i kulturze. Przekazywany z pokolenia na pokolenie, wyróżnia daną społeczność na tle innych kultur. Podlega przekształceniom wraz z upływem czasu.

dotyczące tempa, kierunków zachodzących zmian, trwałości ich pozytywnych i negatywnych tendencji. Stanowi tym samym podstawę oceny warunków, w jakich odbywa się i w oparciu o jakie będzie przebiegać proces kreowania innowacji.

Ocena racjonalności konsumpcji w świetle kryterium psychologicznego nie podlega właściwie kwantyfikacji. Analogicznie jak w przypadku społecznego wymiaru racjonalności konsumpcji nie może być dokładnie sprecyzowana. Niemniej, oceny racjonalności zmian konsumpcji dokonywać należy w oparciu o kryterium społeczne i psychologiczne, równoległe z kryterium ekonomicznym<sup>175</sup>. Postępowanie jednostek wbrew zasadzie racjonalnego gospodarowania nie musi oznaczać z góry postępowania nieracjonalnego.

Jak wskazują badania Daniela Kahnemana (ur. 1934) i Amosa N. Tversky'ego (1937-1996), racjonalność leżąca u podstaw większości konwencjonalnych teorii ekonomicznych jest dobrem rzadkim. Człowieka jako podmiot gospodarczy cechują bowiem trzy zasadnicze atrybuty: ograniczony potencjał poznawczy, ograniczona siła woli i złożoność motywów działania<sup>176</sup>. Stany emocjonalne prowadzą do zaburzeń procesu poznawczego, a sympatie i antypatie, mające podłoże neuronalne, wywierają istotny wpływ na dokonywane wybory.

Zgodnie z poglądami Kahnemana i Tversky'ego, które wyrosły na kanwie poglądów Keitha Stanovicha i Richarda Westa, w ludzkim umyśle działają dwa odrębne systemy, które można scharakteryzować, przypisując im dychotomicznie pojmowane cechy i zasady działania. Oba systemy dzielą się zadaniami. System 1 działa w sposób szybki i automatyczny, bez wysiłku konstruuje wrażenia i emocje. System 2 wykazuje natomiast zdolność konstruowania myśli w uporządkowanej formie. Jest związany z subiektywnym poczuciem skupienia, świadomego i kontrolowanego działania jednostki, opartego na zasadach. Działanie Systemu 2 bierze początek z Systemu 1. Oznacza to, że jego źródłem są wrażenia i emocje. Z uwagi na fakt, że System 1 bywa tendencyjny (pierwsze reakcje jednostki bywają szybkie) i w pewnych okolicznościach podatny na systemowe błędy, System 2 może w ograniczonym stopniu wpływać na jego działanie, programując takie funkcje jak uwaga czy pamięć. Pamięć skojarzeniowa będąca rdzeniem Systemu 1 staje się podstawą złożonych nieświadomych zachowań jednostki. Zgodnie z tym podejściem procesy myślowe cechują systematycznie występujące

<sup>175</sup> Zasadność łączenia kryteriów racjonalności potwierdzają wyniki badań neuroanatomicznych

<sup>176</sup> Por. D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Wyd. Media Rodzina, Poznań 2012

skrzywienia poznawcze, a decyzje jednostek są obarczone systematycznymi błędami. Błędy jednostek są zatem naturalnym wynikiem niedostatku wiedzy i doświadczenia. Korekta ich następuje w procesie nauki, zdobywania przez jednostkę nowych umiejętności, stawania w obliczu nietypowych sytuacji. Konkludując, jednostka, podejmując decyzję, używa uproszczonych reguł wnioskowania, którymi posługuje się w sposób nieświadomy zamiast zgodnie z normami ekonomii neoklasycznej maksymalizować oczekiwaną użyteczność, przestrzegać reguł spójności logicznej i czasowej<sup>177</sup>.

W przypadku rozpatrywanego związku konsumpcji z kreowaniem innowacji uznać należy postępowanie jednostek za racjonalne, gdy sprzyja rozwojowi człowieka (fizycznemu i intelektualnemu) oraz kształtuje pożądany model stosunków międzyludzkich.

### 2.3. Potrzeby konsumpcyjne

Celem konsumpcji jest zaspokojenie potrzeb. Każda jednostka ludzka odznacza się indywidualną i niepowtarzalną strukturą potrzeb i dynamiką jej zmian. Układ potrzeb i relacje między nimi mają charakter temporalny. Można mówić o celach jednostki, gospodarstwa domowego, społeczeństwa w wymiarze bezpośrednim i perspektywicznym przyjmując za kryterium ich podziału czas realizacji.

W przypadku celu perspektywicznego mamy na myśli cel długookresowy. Oznacza to, że zaspokojenie potrzeb ma nie tylko wymiar dłuższy, ale i (jednocześnie) szerszy (głębszy), tzn. o znaczeniu ogólnospołecznym, w tym sprzyjający kreacji potencjału innowacyjnego i kapitału wiedzy. Cel bezpośredni to cel krótkookresowy i jest on bliższy zgodności preferencji z ofertą rynkową.

Potrzeba jest immanentnym elementem konsumpcji, a za tym człowieka<sup>178</sup>. Problematyka potrzeb ma charakter interdyscyplinarny. Każda z dyscyplin społecznych eksponuje w definicji, jak i w systematyce potrzeb, własne, specyficzne dla siebie podejście. Ujęcia definicyjne są niejednoli-

<sup>177</sup> Szerzej w: A. Tversky, D. Kahneman, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, „Science” 1974, vol. 185, s. 1124-1131; J. Godłów-Legiędź, *Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do ustroju ekonomicznego*, „Ekonomia” 2012, nr 4 (25), s. 25-41

<sup>178</sup> Potrzeby są utożsamiane często z takimi terminami, jak motyw, aspiracja, pragnienie czy pożądania.

te, gdyż zależą od przyjętych celów i metod badawczych. W psychologii akcentuje się potrzeby jednostki ludzkiej, w socjologii potrzeby i zachowania zbiorowości. Z ekonomicznego punktu widzenia potrzebą jest stan odczuwania braku czegoś lub braku warunków, który motywuje do działania rozumianego jako pozyskiwanie pożądaných dóbr i usług, wytwarzania oczekiwanych warunków służących dobremu samopoczuciu fizycznemu i psychicznemu.

Tadeusz Kocowski (ur. 1951) za potrzebę uznaje pewien stan psychofizyczny człowieka, przejawiający się w subiektywnym odczuciu braku lub pożądaníu jakiegoś dobra lub stanu (warunków, sytuacji)<sup>179</sup>. Grażyna Światowy (ur. 1949) przyjmuje, że potrzeby indywidualnych podmiotów konsumpcji powstają z napięcia między pożądanym a realizowanym stylem życia. Jednostka zaczyna odczuwać pewien dyskomfort, wywołany niezadowolaniem z istniejącej różnicy między aspiracjami a faktycznie realizowaną konsumpcją<sup>180</sup>.

Źródła potrzeb mogą mieć charakter endogeniczny i egzogeniczny. Źródłem o charakterze endogenicznym jest organizm ludzki, czyli struktura biologiczna i psychiczna jednostki. Źródłami o charakterze egzogenicznym są:

- konwencje społeczno-kulturowe wynikające z relacji, współzależności międzyludzkich, tj. funkcjonowania jednostki w rozmaitych układach społecznych (np. rodzina, grupa zawodowa, grupa lokalna), uznających określone systemy wartości, reguły zachowań),
- dobra i usługi będące przedmiotem konsumpcji oraz związany z nimi mechanizm marketingowy.

Pojawienie się potrzeby oznacza naruszenie równowagi wewnętrznej lub zewnętrznej jednostki. Mówiąc o naruszeniu równowagi zewnętrznej ma się na uwadze relacje między jednostką a zewnętrznym środowiskiem fizycznym czy społecznym. Przywracanie równowagi jest niezaprzeczalnie zjawiskiem dynamicznym, a nie statycznym. Dynamizm wynika z cech potrzeb, tzn. odnawialności, nieograniczoności, intensywności odczuwania, zróżnicowanego stopnia nasycenia, zdolności do rozwoju i różnicowania się, sezonowości, związków i współzależności potrzeb.

<sup>179</sup> T. Kocowski, *Globalna koncepcja potrzeb ludzkich*, [w:] *Rozwój społeczny – system oświatowy – potrzeby ludzkie. Problemy metodologiczne*, „Polska 2000”, 1979, z. 1, s. 26, cyt. za: Cz. Bywalec, op. cit., s. 14.

<sup>180</sup> G. Światowy, *Zachowania konsumentów*, PWE, Warszawa 2006, s. 41.

Odnawianie się potrzeb wyraźnie wskazuje na ich charakter czasowy. Cykl odnowy potrzeb może być warunkowany czynnikami biologicznymi (pożywienie, sen) czy czynnikami instytucjonalnymi (prestż, uznanie, moda). Z drugiej strony, odnawialność potrzeb warunkuje w pewnym zakresie ich rozwój. Powstawanie nowych potrzeb czy wiązki potrzeb jest wynikiem rozwoju człowieka w sensie fizycznym i psychicznym, wpływu otoczenia bliższego i dalszego, pojawienia się nowych okoliczności (zmian).

W początkowych etapach rozwoju wolnego rynku wytwarzano dobra i usługi w celu zaspokojenia naturalnych potrzeb człowieka. Współcześnie sztucznie tworzy się potrzeby, by móc produkować nowe dobra. Kampanie reklamowe przekonują do niejednokrotnie złudnych zapewnień bezpieczeństwa i satysfakcji z użytkowania określonych dóbr. W miarę wzrostu poziomu życia pojawiają się nowe oczekiwania dotyczące sposobu zaspokajania potrzeby, które cechować może (z uwagi na m.in. wzrost wartości czasu wolnego) parametr czasoszczędności. Współcześnie, jednostka oczekuje nie tyle samych dóbr i usług konsumpcyjnych, ile pewnej kompozycji emocji, przeżyć, doznań i wrażeń. Dokonująca się przemiana oczekiwań indywidualnych podmiotów konsumpcji wymaga od podmiotów strony podażowej zmiany sposobu prowadzenia i organizacji procesu wytwórczego w oparciu o nowe i/lub zmodyfikowane metody marketingowe i organizacyjne.

Rozwój potrzeb wskazuje na ich nieograniczoność, intensywność odczuwania. Zaspokojenie jednych potrzeb prowadzi do czasowego zadowolenia, po którym następuje inne, zwykle wyższe niezadowolenie lub też zaspokojenie jednych potrzeb wywołuje inne potrzeby (np. potrzeba nauki języka obcego rodzi potrzebę uczęszczania na odpowiednie zajęcia, zakup książek, zapewnienia środka transportu, wygospodarowania czasu wolnego, środków finansowych).

Intensywność odczuwania potrzeby to stopień pożądania określonych wartości użytkowych. W procesie zaspokojenia potrzeb pewnych produktów pożąda się silniej niż pozostałych, a potrzebę tych produktów określa się jako intensywniejszą od potrzeb pozostałych dóbr<sup>181</sup>. Intensywność odczuwania potrzeb wynika z osiąganego poziomu rozwoju jednostki, a w skali makro z poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Potrzeby cechuje również sezonowość. Żądza posiadania określonego produktu, świadczenia usługi zmienia się wraz ze zmianami klimatycz-

<sup>181</sup> Szerzej w: S. Gajewski, *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994, s. 39-41.

nyymi w ciągu roku (pora roku), wpływem czynników natury społeczno-kulturowej, tzn. świąt, uroczystości, wyjazdów w celach rekreacyjnych i wypoczynkowych.

Herman H. Gossen, uznawany za prekursora kierunku marginalistyczno-psychologicznego w ekonomii, w sformułowanym prawie malejącej użyteczności krańcowej, określanym mianem prawa nasycalności potrzeb, wskazał, że w miarę zwiększania konsumpcji danego dobra przyrost zadowolenia z konsumpcji każdej kolejnej jednostki zmniejsza się. Sformułowanie oznacza, że przy pewnym, wysokim poziomie zasobu dobra zaspokajającego określoną potrzebę, dalsze zwiększanie tego zasobu może sprawiać przykrość, wywoływać negatywne uczucia.

Specyfikę potrzeb określa również charakter powiązań, jaki może wystąpić między nimi. Potrzeby mogą być względem siebie komplementarne, substytucyjne. Mogą także konkurować ze sobą, jak również wykazywać względem siebie synergię, a wobec tego i kooperację (czyli jednoczesną kooperację i konkurencję).

Komplementarność potrzeb wynika z faktu współwystępowania i nakładania się na siebie w większym lub mniejszym stopniu pewnych grup potrzeb<sup>182</sup>. Zaspokojenie jednej potrzeby warunkuje zaspokojenie innej, będącej konsekwencją zaspokojenia pierwszej. Substytucyjność dotyczy sposobów zaspokajania tej samej potrzeby. Relatywnie najmniej widoczna jest substytucyjność wśród potrzeb niższego rzędu (potrzeb-konieczności). W szerszym zakresie ma miejsce w przypadku potrzeb wyższego rzędu. Analogicznie przedstawia się kwestia konkurencji potrzeb. Rywalizacja może dotyczyć zarówno potrzeb podstawowych, jak i wyższego rzędu. O skali konkurencji, jak i grupie potrzeb, jakiej dotyczy, decyduje w ujęciu makro poziom rozwoju gospodarczego, ubóstwa, odsetek gospodarstw domowych żyjących na poziomie minimum socjalnego czy minimum egzystencjalnego, w ujęciu mikro – poziom dochodu rozporządzalnego, funduszu swobodnej decyzji.

Rywalizacja w obszarze potrzeb podstawowych jest niepożądanym zjawiskiem. Świadczy o niskim poziomie i jakości życia ludzkiego. Odmienne przedstawia się kwestia w odniesieniu do potrzeb wyższego rzędu. Źródłem konkurencji między tymi potrzebami jest nie tylko, jak w przypadku potrzeb podstawowych, ograniczenie dotyczące środków finansowych, ale również i zasobu czasu wolnego. Jednocześnie w zależności od statusu eko-

<sup>182</sup> L. Rudnicki, *Determinanty zachowań konsumentów na rynku*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Nowy Sącz 2009, s. 22.



nomicznego i etapu rozwoju psychospołecznego jednostki potrzeby wyższego rzędu w pewnym zakresie mogą konkurować również z potrzebami podstawowymi. Wydaje się być słuszne stwierdzenie, że oprócz konkurencji potrzeb na etapie podejmowania decyzji o nabyciu dobra czy usługi zaspokajającego rdzeń produktu (podstawowy pożytek, główną korzyść), może występować również konkurencja dotycząca produktu rzeczywistego (cechy produktu będącej rozszerzeniem rdzenia produktu) i produktu poszerzonego (atrybutu poszerzającego rdzeń i produkt rzeczywisty)<sup>183</sup>. Rywalizacja uzależniona jest od wielkości, heterogeniczności asortymentu.

Potrzeby mogą wzajemnie stymulować się, potęgować (np. potrzeby edukacyjne stymulują rozwój potrzeb kulturowych). Zjawiska synergizmu, substytucyjności i komplementarności potrzeb wzrastają wraz z rozwojem i różnicowaniem się środków i sposobów ich zaspokajania<sup>184</sup>.

Próba uporządkowania cech potrzeb są ich klasyfikacje. Wyróżnia się następujące kryteria podziału potrzeb:

- kryterium źródła powstawania,
- kryterium funkcji,
- kryterium stopnia pilności i intensywności zaspokojenia,
- kryterium podmiotowe,
- kryterium przedmiotowe.

W oparciu o pierwsze kryterium, tzn. źródła powstawania potrzeb, wskazuje się na: potrzeby rzeczywiste, otoczkowe<sup>185</sup>; potrzeby-konieczności i potrzeby-aspiracje bądź potrzeby pierwotne i potrzeby wtórne<sup>186</sup>. W przypadku drugiego ujęcia klasyfikacyjnego wymienia się potrzeby biologiczne, psychiczne (warunkujące rozwój psychiczny), gospodarcze,

<sup>183</sup> M. Sobocińska wskazuje rodzaje konkurencji w procesie podejmowania decyzji zakupu na rynku kultury. Wyodrębnia konkurencję potrzeb (jaką potrzebę konsument zamierza zaspokoić? Czy ma to być potrzeba odprężenia się, kontaktów społecznych, podnoszenia kwalifikacji), konkurencję rodzaju (jaka to ma być dziedzina kultury? – film, teatr, literatura, malarstwo), konkurencję postaci (w jaki sposób konsument zamierza obejrzeć film? – kino, wideo, telewizja), konkurencję gatunku (jaki gatunek filmu konsument zamierza zobaczyć? – „moralnego niepokoju”, sensacyjny, komedia, western), konkurencja tytułu (jaki film odbiorca zamierza obejrzeć), por. M. Sobocińska, *Zachowania nabywców na rynku dóbr i usług kultury*, PWE, Warszawa 2008, s. 128-129.

<sup>184</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 19.

<sup>185</sup> Potrzeby otoczkowe nie są uzasadnione wymogami godziwej ludzkiej egzystencji; mają często charakter pozorny i są raczej zachciankami konsumenckimi, J. Szczepański, *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, PWE, Warszawa 1981, s. 146-158. Potrzeby otoczkowe są aktualnie częściej określane terminem potrzeby wtórne.

<sup>186</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 18.



społeczne, kulturalne<sup>187</sup>. Według kryterium pilności i intensywności zaspokojenia potrzeb mamy do czynienia z potrzebami elementarnymi/podstawowymi, czyli wynikającymi z fizjologii człowieka oraz potrzebami wyższego rzędu, czyli związanymi z aspiracjami kulturowymi, społecznymi, psychologicznymi jednostki<sup>188</sup>.

Podziały potrzeb według kryteriów: źródła powstawania, funkcji oraz pilności i intensywności zaspokojenia są jednymi z najpopularniejszych ujęć klasyfikacyjnych. Wykazują się one spójnością i wpisały się trwale w badania nad cyklicznością procesów gospodarczych.

Klasyfikacja potrzeb według kryterium podmiotu obejmuje potrzeby indywidualne i zbiorowe (wspólne pewnej grupie ludzi, np. rodzinie, zbiorowości lokalnej, grupie zawodowej, grupie społecznej). Według kryterium przedmiotu różni się potrzeby dotyczące konkretnych dóbr materialnych, usług materialnych i usług niematerialnych. Są to potrzeby zgodne z rodzajem środków służących do ich zaspokojenia<sup>189</sup>.

Reasumując, potrzeby ludzkie nie mają charakteru stałego, ale dynamicznego. Nie dotyczą one wyłącznie dóbr, ale i wartości. Są wzajemnie skorelowane, jak również powiązane z otoczeniem cywilizacyjnym i technologicznym. Odczuwane są przez jednostkę, społeczeństwo, z różną siłą i w różnej zależności. Władysław Tatarkiewicz (1886-1980) w traktacie *O szczęściu* stwierdza, że „człowiek zdaje się mieć, poza fizycznymi, pięć potrzeb najbardziej podstawowych: chce czymś być, coś mieć, coś robić, coś wiedzieć, coś odczuwać. Potrzeby te są właściwe każdemu, ale w różnym stopniu, każda może stać się potrzebą naczelną”<sup>190</sup>. Powszechnie przyjmuje się, że indywidualne podmioty konsumpcji posiadają własną hierarchię potrzeb konsumpcyjnych i w oparciu o nią dokonują wyborów.

### 2.3.1. Hierarchizacja potrzeb – ujęcie retrospektywne

Hierarchia potrzeb to ich uporządkowany układ. Uznać można, że im bardziej jest ona szczegółowa na danym poziomie rozwoju społeczno-go-

<sup>187</sup> J. Szczepański, op. cit., s. 76-124.

<sup>188</sup> Stanowią podstawę hierarchii potrzeb stworzonych m.in. przez W. S. Jevonsa, A. H. Maslowa, C. P. Alderfera.

<sup>189</sup> Kryterium przedmiotu potrzeb jest podstawą m.in. genewskiej metody badań poziomu życia, opracowywanej przez Instytut Badawczy ds. Rozwoju Społecznego przy ONZ.

<sup>190</sup> W. Tatarkiewicz, *O szczęściu*, PWN, Warszawa 1985, s. 333.

spodarczego, tym większe jej praktyczne zastosowanie w sektorze prywatnym i publicznym dla realizacji celów gospodarczych.

Znaczący wkład do zagadnienia hierarchizacji potrzeb wniósł Jevons, uznawany za jednego z twórców subiektywistycznego kierunku w ekonomii (szkoły neoklasycznej). Zagadnienia zaspokojenia potrzeb podniósł do rangi głównych problemów ekonomii. Uznał, że jako pierwsze są zaspokajane potrzeby podstawowe (niższego rzędu), których intensywność odczuwania jest zazwyczaj wyższa niż w przypadku potrzeb wyższego rzędu. Zgodnie z tezą Jevonsa, po zaspokojeniu potrzeb elementarnych wzrasta intensywność (stopień pożądanego) odczuwania potrzeb wyższego rzędu.

Pogląd o pierwszeństwie potrzeb bardziej podstawowych nad potrzebami wyższego rzędu (czyli takich, które znajdują się na dalszym miejscu w hierarchii potrzeb), podzielał Marshall. Za kryterium uszeregowania potrzeb przyjął naturalną kolejność ich pojawiania się. Do potrzeb podstawowych zaliczył potrzeby: nasycenia głodu, ubrania, mieszkania, ciepła i oświetlenia. Ponad nimi umieścił potrzeby o charakterze społecznym i potrzeby wynikające z psychicznych właściwości człowieka.

Próbie hierarchizacji potrzeb ludzkich, uwzględniającą stopień ważności potrzeb w ujęciu subiektywnym, zaprezentował również Menger. Skala potrzeb Mengera opierała się o podział dóbr na dobra ekonomiczne (których ilość w stosunku do zapotrzebowania jest ograniczona) i dobra nieekonomiczne (których ilość jest nieograniczona w stosunku do zapotrzebowania na nie), i miała odzwierciedlać przyczyny decydujące o subiektywnej wartości dóbr<sup>191</sup>. Carl Menger zestawiał, w postaci tablicy skali potrzeb (zwanej trójkątem Mengera), rodzaje potrzeb od najważniejszych do najmniej ważnych. Każdej z potrzeb przyporządkował wielkości (tj. liczby odpowiadające poziomowi zaspokojenia) rosnące w miarę wzrostu znaczenia poszczególnych rodzajów potrzeb. Przyjął, że dobra wyższego rzędu to dobra, które nie służą bezpośrednio, a pośredniemu zaspokajaniu potrzeb.

W opozycji do poglądów Mengera stał Taylor. Wskazywał, że nie można przyjmować skal intensywności poszczególnych potrzeb w odniesieniu do konkretnej jednostki. Intensywność każdej potrzeby nie ma charakteru

<sup>191</sup> Według Mengera wartość wynika z ogólnej teorii dobra. Dobrem ekonomicznym jest to dobro, które spełnia cztery warunki istnienia: 1. ludzkiej potrzeby, 2. związku przyczynowo-skutkowego między konsumpcją dobra a zaspokojeniem potrzeby, 3. wiedzy ludzkiej o związku między dobrem a potrzebą, jaką ma zaspokoić, 4. możliwości dysponowania dobrem zaspokajającym potrzebę, por. C. Menger, *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007, s. 52, 94-106.

statycznego. Jest zmienna zależnie od stopnia zaspokojenia nowych potrzeb. Przyjmował, że zaspokojenie jednej potrzeby może wywołać kolejną, wzmacniać albo też osłabiać jej intensywność lub uniemożliwiać jej pojawienie się. Częściowe zaspokojenie jednej potrzeby może natomiast powodować pojawienie się jej stale w nieodłącznym towarzystwie drugiej. Taylor wyróżnił, w oparciu o hierarchizację potrzeb Jevonsa, potrzeby biologiczne (wiscerogenne), psychologiczne i społeczne, dowodząc, że o kształtowaniu i różnicowaniu się potrzeb ludzkich decydują trzy kluczowe determinanty: fizyczne potrzeby ciała, duchowe właściwości człowieka, fakt współżycia społecznego<sup>192</sup>. W rezultacie, wyeksponował znaczenie i miejsce rozwoju umysłowego i psychicznego jednostki w procesie generowania potrzeb, jak również zarysował problem, jakim jest stworzenie ogólnej, powszechnie akceptowanej hierarchii potrzeb.

Równomiernemu (według stopnia pilności) układowi potrzeb ludzkich, o których mówił Menger, zaprzeczył Othmar Winkler (1907-1999). Wykazał, że wraz ze wzrostem dochodu udział poszczególnych potrzeb nie wzrasta liniowo, tzn. zostają zaspokojone potrzeby coraz mniej pilne, a potrzeby pilne w pełniejszym zakresie. Bazując na założeniu możliwości określenia pilności potrzeby i stopnia jej zaspokojenia stworzył koncepcję kielicha szczęścia, którą uznaje się, przy zastosowaniu jednolitej skali pilności potrzeb, za znaczącą w badaniach porównawczych<sup>193</sup>.

Zwolennikiem klasyfikacji potrzeb z punktu widzenia pilności i intensywności (stopnia pożądania) był Abraham Harold Maslow (1908-1970). Zaprezentowana przez niego hierarchia potrzeb<sup>194</sup>, mimo pewnych słabych punktów, a przede wszystkim zaprzeczeniu przez niego samego, wpisała się na trwałe do literatury przedmiotu, wyjaśniając m.in. motywy, którymi kieruje się jednostka w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych.

Maslow wyodrębnił pierwotnie, zgodnie z tezą Jevonsa, pięć grup potrzeb ludzkich powiązanych ze sobą hierarchicznie i w sposób rozwojowy, zgodnie ze stopniem ich nasilenia i pierwszeństwa: potrzeby fizjologiczne,

<sup>192</sup> T. Zalega, *Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych na przykładzie mazowieckich gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem*, Studia I Materiały – Wydział Zarządzania UW, 2008, s. 23.

<sup>193</sup> Ibidem, s. 24.

<sup>194</sup> Model hierarchii potrzeb Maslowa powstał na przestrzeni lat 1943-1954. W 1943 r. Maslow przedstawił po raz pierwszy swoją koncepcję hierarchii potrzeb w artykule *A Theory of Human Motivation*, a następnie w 1954 r. w książce *Motivation and Personality*, por. M. E. Koltko-Rivera, *Rediscovering the Later Version of Maslow's Hierarchy of Need: Self-transcendence and Opportunities For Theory, Research, and Unification*, „Review of General Psychology” 2006, vol. 10 (4), s. 302-317.

potrzeby bezpieczeństwa, potrzeby przynależności i miłości, potrzeby szacunku i własnej godności, potrzeby samourzeczywistnienia (samospelnienia). Nieco później dołączył (do tych pięciu grup) dwie grupy potrzeb najważniejszych, a mianowicie potrzeby wiedzy i zrozumienia oraz potrzeby doznań estetycznych. W swoich analizach podkreślał, że problem potrzeb fizjologicznych wyznaczają dwa podstawowe kierunki badań. Pierwszy z nich związany był z rozwojem pojęcia homeostazy, drugi – oparty o postrzeganie apetytu jako wskaźnika zdolności organizmu do wyróżniania niektórych rodzajów pożywienia. Ostatecznie Maslow stwierdził, że nieuzasadnionym nadużyciem byłoby utożsamianie wszystkich potrzeb fizjologicznych z potrzebami homeostatycznymi, zaś sporządzenie szczegółowej listy potrzeb fizjologicznych jest przedsięwzięciem niemożliwym i bezużytecznym, gdyż w zależności od stopnia szczegółowości opisu lista taka mogłaby zawierać różną ich liczbę<sup>195</sup>.

Teoria Maslowa zyskała sobie na przestrzeni lat zarówno sprzymierzeńców, jak i przeciwników. Wielokrotnie podejmowano badania służące uzasadnieniu idei hierarchii potrzeb. Kończyły się jednak zazwyczaj niepowodzeniami<sup>196</sup>. Mahmoud A. Wahba i Lawrence G. Bridwell w swoim artykule z 1976 r.<sup>197</sup> wskazali, że przeprowadzone przez nich badania wykazały tylko częściowe poparcie dla koncepcji hierarchii potrzeb. Uznali, że brak dowodów empirycznych nie pozwala na praktyczne zastosowanie teorii, jak również pozostawienie bezkrytycznie proponowanego porządku hierarchicznego potrzeb Maslowa. Niezależnie od tej krytyki, hierarchia Maslowa została zaakceptowana w nauce. W ekonomii – wyjaśniając m.in. motywy, którymi kieruje się jednostka w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. W psychologii humanistycznej, hierarchia potrzeb według Maslowa – stanowiąc część podwalin ważnej zmiany – pozwoliła

<sup>195</sup> A. H. Maslow, *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1990, s. 72-88.

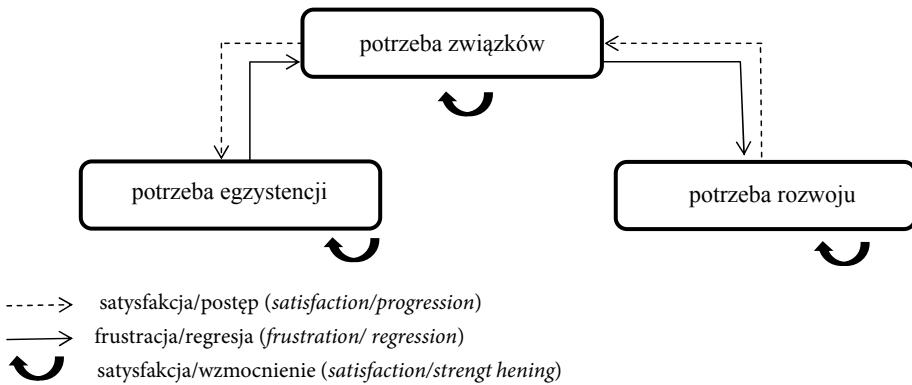
<sup>196</sup> Krytyczne podejście do teorii Maslowa skupiało się w zasadzie na braku poparcia empirycznego, praktycznego zastosowania teorii. Odnaleźć je można w pracach m.in. R. Eisenbergera, *Explanation of Rewards That Do Not Reduce Tissue Needs*, „Psychological Bulletin” 1972, vol. 77, s. 319-339; M. B. Smith, *On Self-Actualization*, „Journal of Humanistic Psychology” 1973, vol. 13 (2), s. 17-33; A. Aron, *Maslow's Other Child*, „Journal of Humanistic Psychology” 1977, vol. 17, s. 9-24; M. Daniels, *The Development of the Concept of Self-actualization in the Writings of Abraham Maslow*, „Current Psychological Reviews” 1982, vol. 2 (1), s. 61-75; L. Geller, *The Failure of Self-Actualization Theory: A Critique of Carl Rogers and Abraham Maslow*, „Journal of Humanistic Psychology”, spring 1982, vol. 22, s. 56-73; A. Neher, *Maslow's Theory of Motivation a Critique*, „Journal of Humanistic Psychology” 1991, vol. 31 (3), s. 89-112.

<sup>197</sup> M. A. Wahba, L. G. Bridwell, *Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory*, „Organizational Behavior and Human Performance” 1976, vol. 15 (2), s. 212-240.

skupić uwagę nie na zaburzeniach zachowania jednostek, ale na rozwoju zdrowych ludzi.

Klasyfikację potrzeb, podobną do teorii Masłowa, zaproponował Clayton Paul Alderfer (ur. 1940), wyodrębniając trzy kategorie potrzeb (rys. 2.4), tj. potrzeby egzystencji (*existence needs*), potrzeby związków (*relatedness needs*), potrzeby rozwoju (*growth needs*)<sup>198</sup>.

Rysunek 2.4.  
Hierarchia potrzeb według C. P. Alderfera. Teoria ERG



Źródło: por. C. P. Alderfer, *Existence, Relatedness, and Growth. Human Needs in Organizational Settings*, New York: Free Press 1972, [http://www.valuebasedmanagement.net/methods\\_alderfer\\_erg\\_theory.html](http://www.valuebasedmanagement.net/methods_alderfer_erg_theory.html) [2.04.2014].

Potrzeby egzystencji odnoszące się do fizjologicznych i materialnych warunków życia jednostki odpowiadają potrzebom fizjologicznym i potrzebom bezpieczeństwa w hierarchii Masłowa (dwa pierwsze poziomy). Potrzeby związków obejmujące potrzeby szacunku zewnętrznego, kontaktów społecznych, społeczne zaangażowanie w życie rodzinne, kontakty z przyjaciółmi, współpracownikami i pracodawcą z ludźmi są odpowiednikiem potrzeb przynależności i szacunku w hierarchii Masłowa (trzeci i czwarty poziom). Potrzeby rozwoju dotyczące szacunku wewnętrznego, samorealizacji (pragnienia bycia kreatywnym, produktywnym, am-

<sup>198</sup> Por. C. P. Alderfer, *Existence, Relatedness, and Growth. Human Needs in Organizational Settings*, New York: Free Press 1972, [http://www.valuebasedmanagement.net/methods\\_alderfer\\_erg\\_theory.html](http://www.valuebasedmanagement.net/methods_alderfer_erg_theory.html) [2.04.2014].

bitnym) obejmują potrzeby znaczenia i samorealizacji w ujęciu Masłowa (czwarty i piąty poziom).

Teoria Alderfera, nazywana teorią ERG<sup>199</sup>, podobnie jak teoria Masłowa, bazuje na potrzebach oraz na ich hierarchii, ale odróżnia się w dwóch aspektach:

1. Według Masłowa jednostka przechodzi na kolejny poziom w hierarchii potrzeb w miarę zaspokajania kolejnych potrzeb. Oznacza to, że człowiek chce zaspokajać swoje potrzeby w ustalonej kolejności. Rozpoczyna zaspokajanie potrzeb od potrzeb fizjologicznych, a wraz ze spełnianiem swoich niższych pragnień pnie się coraz wyżej. Według Alderfera jednostka może być motywowana przez więcej niż jedną kategorię czynników. Oznacza to, że jednostka może być jednocześnie motywowana pragnieniem egzystencji, kontaktów z ludźmi oraz pragnieniem nabycia nowych umiejętności (potrzeba rozwoju).
2. Masłow utrzymywał, że jednostka pozostaje na określonym szczeblu hierarchii tak długo, aż dana klasa potrzeb zostanie zaspokojona. Zgodnie z teorią ERG, jeśli dana klasa potrzeb nie zostanie zaspokojona, jednostka będzie odczuwać frustrację związaną z niezaspokojeniem innych potrzeb. W wyniku utrzymującej się frustracji jednostka powróci do potrzeb niższego poziomu, zacznie na nowo szukać sposobów ich realizacji. Dopiero dzięki pełniejszemu zaspokojeniu potrzeb niższego rzędu wystąpi zanik frustracji.

Hierarchia potrzeb według Alderfera stała się podstawą dla Jadwigi Berbeki<sup>200</sup> do analizy zależności między poziomem życia ludności i wzrostem gospodarczym. W niniejszym badaniu dobór wskaźników poziomu życia oparto o podział potrzeb na trzy grupy: potrzeby egzystencjonalne, społeczne, rozwoju indywidualnego (samorozwoju)<sup>201</sup>.

Na kanwie teorii Masłowa powstała również hierarchia potrzeb Gerita Antonidesa i Freda van Raaija, obejmująca potrzeby: istnienia, stosunków z innymi, rozwoju<sup>202</sup>. Najniżej w hierarchii potrzeb umieszczono potrzeby istnienia, do których zaliczono: głód, pragnienie, stosunki sek-

<sup>199</sup> Nazwa teorii jest skrótem trzech słów: E – egzystencja (*existence*), R – związek (*relatedness*) oraz G – wzrost (*growth*).

<sup>200</sup> Szerzej w: J. Berbeka, *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.

<sup>201</sup> *Ibidem*, s. 49.

<sup>202</sup> G. Antonides, W. F. van Raaij, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 183.



sualne, bezpieczeństwo, schronienie. Potrzeba stosunków z innymi, jako kolejna w hierarchii, została ograniczona do przynależności i miłości, zaś potrzeba rozwoju objęła uznanie i szacunek oraz samorealizację. Potrzebę samorealizacji umieszczono najwyżej w hierarchii potrzeb.

Zróżnicowane natężenie potrzeb konsumpcyjnych, permanentne ich zaspokajanie, są zasadniczą przyczyną trudności ich ogólnego, obiektywnego hierarchizowania. W klasyfikacjach potrzeb, spotykanych w literaturze przedmiotu, uwzględnia się przeważnie podział na potrzeby niższego i wyższego rzędu. Przykładem takiego podziału jest klasyfikacja opracowana w Instytucie Badawczym ds. Rozwoju Społecznego przy ONZ na potrzeby genewskiej metody badania poziomu życia. Metoda genewska jest określana jako metoda agregatów dystansowych. W celu osiągnięcia pewnej porównywalności badań międzynarodowych przyjmuje się dwie grupy potrzeb: potrzeby podstawowe (w ramach których wyróżniono: wyżywienie, mieszkanie, zdrowie, wykształcenie, rekreację, zabezpieczenie społeczne) i potrzeby wyższego rzędu, pojawiające się w następstwie zaspokojenia potrzeb podstawowych, do których zalicza się zabezpieczenie materialne<sup>203</sup>.

Na potrzeby prowadzonych rozważań (realizacji ich celu głównego) przyjmuje się, w oparciu o teorię potrzeb ERG (tj. hierarchię potrzeb według Alderfera) i jej modyfikację zaproponowaną przez Berbekę, trzy kategorie potrzeb, tj.:

- potrzeby egzystencji,
- potrzeby samorozwoju (potrzeby kulturowe, estetyczne, szacunku, samorealizacji),
- potrzeby społeczne (potrzeby szacunku zewnętrznego, kontaktów i relacji społecznych, w tym z grupami odniesienia).

Uznaje się, że potrzeby egzystencji są niezbędne do utrzymania jednostki przy życiu, obiektywne i powszechnie zaspokajane. Charakteryzują się stałością preferencji. W toku prowadzonej narracji naukowej utożsamiane będą, z powszechnie używanym terminem, potrzeby podstawowe. W odniesieniu do potrzeb samorozwoju i społecznych przyjmuje się, że pojawiają się one w procesie uczenia się jednostki w środowisku i kulturze, w której jednostka żyje i funkcjonuje. Cechuje je elastyczność, synergizm oraz zdolność do konkurowania między sobą. Ich ujawnianie się i siła, z jaką

<sup>203</sup> B. Kryk, K. Włodarczyk-Śpiewak, *Wybrane aspekty jakości życia na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, [w:] *Zachowania rynkowe gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w Polsce*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 98-99.



są odczuwane przez człowieka, zależą od jego indywidualnych, subiektywnych stanów psychicznych i relacji z otoczeniem. Są utożsamiane z potrzebami drugorzędnymi, określanymi w literaturze przedmiotu potrzebami wyższego rzędu. Wysoki i rosnący poziom ich zaspokojenia, udział w strukturze potrzeb, wpływa stymulująco na zdolność kreowania innowacji w długim okresie.

Określenie prawidłowości ujawniania się i zaspokajania potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych stanowi podstawę dla oceny zmian konsumpcji z perspektywy kreowania innowacji.

### 2.3.2. Morfogeneza struktury potrzeb

Względnie regularne i trwałe powiązania między potrzebami wpływają na aktywność indywidualnych podmiotów konsumpcji, którą należy postrzegać przez pryzmat akumulacji środków konsumpcji i gospodarowania nimi. Strukturę potrzeb można traktować jako element zorganizowanej egzystencji jednostki (w ujęciu mikroekonomicznym), społeczeństwa (w ujęciu makroekonomicznym), czy odnosząc się do postępującego procesu globalizacji – całych społeczeństw (w ujęciu megaekonomicznym). Przez strukturę (łac. *structura* – budowa, sposób budowania) potrzeb należy rozumieć ich hierarchię i wzajemne powiązania (określone relacje).

Strukturę potrzeb, w ujęciu mikroekonomicznym, kształtują wybory konsumpcyjne, które mogą przyjąć postać wyborów pierwszorzędnych i drugorzędnych. Pierwszorzędny zakres wyborów obejmuje rozstrzygnięcia dotyczące: hierarchii potrzeb, tzn. które potrzeby i w jakiej kolejności (priorytety potrzeb) oraz w jakiej perspektywie czasowej zaspokoić, modelu konsumpcji (publiczna, prywatna<sup>204</sup>; rynkowa, naturalna i spo-

<sup>204</sup> Według kryterium źródła finansowania konsumpcji wyróżnia się konsumpcję prywatną i konsumpcję publiczną. Konsumpcja prywatna to użytkowanie dóbr sfinansowanych lub wytworzonych z prywatnych środków jednostki czy grupy ludzi. Konsumpcja publiczna to użytkowanie dóbr, które nie zostały bezpośrednio sfinansowane (zakupione) ani wytworzone przez jednostkę lub grupę ludzi, lecz źródłem ich finansowania są środki publiczne pochodzące z podatków i *quasi*-podatków. Wśród dóbr publicznych wyodrębnia się dobra publiczne „czyste”, tzn. finansowane wyłącznie z funduszy publicznych, oraz dobra społeczne, tzw. dobra *quasi*-publiczne, które finansowane są zarówno ze źródeł publicznych, jak i źródeł prywatnych jednostek. Niedoskonałości dóbr publicznych czystych, niski poziom zadowolenia jednostek (grup społecznych) z ich jakości i dostępności do nich prowadzi do wzrostu udziału dóbr *quasi*-publicznych w wolumenie dóbr publicznych. W rezultacie, można mówić o konsumpcji prywatnej, konsumpcji

łeczna<sup>205</sup>; pozytywna i negatywna<sup>206</sup>; bezpieczna i niebezpieczna<sup>207</sup>), środków zaspokojenia potrzeb, stopnia zaspokojenia potrzeb. Dopełnieniem, a raczej uszczegółowieniem pierwszorzędných wyborów są wybory drugorzędne, dotyczące m.in. okoliczności uzyskania środków konsumpcji (czas zakupu, miejsce zakupu, forma płatności), stopnia rozdysponowania posiadanych zasobów między odczuwane potrzeby (np. określenie udziału wydatków konsumpcyjnych i oszczędności w dochodach; udziału czasu wolnego w zasobie czasu dyspozycyjnego), sposobu użytkowania środków konsumpcji. Pierwszorzędne i drugorzędne wybory poszczególnych podmiotów uśredniają się zazwyczaj w dużej liczbie przypadków i zgodnie

---

publicznej i konsumpcji *quasi*-publicznej w ramach kryterium źródła finansowania konsumpcji.

<sup>205</sup> W badaniach konsumpcji uwzględnia się często źródło pochodzenia dóbr konsumpcyjnych, wskazując na konsumpcję naturalną, konsumpcję rynkową, konsumpcję społeczną. Rozwój gospodarki rynkowej prowadzi do wzrostu konsumpcji rynkowej i systematycznego obniżania się udziału konsumpcji naturalnej, tzn. konsumpcji dóbr wytworzonych samodzielnie przez indywidualne podmioty konsumpcji w ramach ich gospodarstwa domowego. Postępująca denaturalizacja konsumpcji jest wynikiem przeobrażeń stylu życia, będących konsekwencją m.in. wzrostu liczby ludności zamieszkującej obszary miejskie, wyższej aktywności zawodowej kobiet, czy większej, bardziej zdwyersyfikowanej i łatwo dostępnej oferty rynkowej produktów konsumpcyjnych, jak również zmieniających się form zagospodarowania wolnego czasu przez członków gospodarstw domowych. Denaturalizacji konsumpcji może towarzyszyć wzrost konsumpcji społecznej, tzn. konsumpcji dóbr pozyskanych z pominięciem rynku, finansowanej zazwyczaj ze środków publicznych bądź zarówno z funduszy publicznych i prywatnych (konsumpcja *quasi*-publiczna). Inną przyczyną wzrostu udziału konsumpcji społecznej w globalnym wolumenie konsumpcji gospodarstw domowych jest powstawanie efektów zewnętrznych konsumpcji, które mogą być dla jednostki szkodliwe, niekorzystne. Konsumpcja społeczna pokrywa się w dużej mierze z konsumpcją publiczną. Przy czym, tytułem do pozyskania dóbr w ramach konsumpcji społecznej są zazwyczaj pewne szczególne względy społeczne (np. choroba, szczególny wiek jednostki, miejsce zamieszkania, pozycja zawodowa, niskie dochody). Konsumpcja społeczna ma istotne znaczenie w procesie reprodukcji społecznej. W jej ramach są zaspokajane potrzeby, które nie stanowią jedynie prywatnego interesu jednostki, ale mają znaczenie szersze – społeczne, kulturowe. Wzrost udziału konsumpcji społecznej w globalnym wolumenie konsumpcji gospodarstw domowych nazywa się socjalizacją konsumpcji, por. Cz. Bywalec, op. cit., s. 28-29.

<sup>206</sup> Konsumpcją pozytywną nazwiemy taką, która przynosi korzyści jednostce i społeczeństwu / społeczeństwom. Mówiąc o korzyściach, należy mieć na uwadze korzyści w postaci utrzymania lub poprawy zdrowia, warunków sprzyjających rozwojowi fizycznemu i intelektualnemu. Konsumpcją negatywną będzie ta, która bezpośrednio lub w dłuższej perspektywie jest szkodliwa dla zdrowia, rozwoju jednostki (społeczeństwa). Istotne znaczenie ma tu perspektywa czasowa. To co jest pozytywne w krótkim okresie może okazać się negatywne w skutkach w długim okresie. Zgodnie z systemem efektywizmu w etyce, zachowania ludzkie będą uznawane za moralnie słuszne wtedy i tylko wtedy, kiedy będą niosły pozytywne efekty.

<sup>207</sup> Za niebezpieczną konsumpcję uznaje się tę, która prowadzi do degradacji środowiska naturalnego, obumierania kultur lokalnych, zaniku tożsamości narodowej, rozwoju różnego rodzaju chorób i wynaturzenia społeczeństwa.

z regułą wielkich liczb nabierają cech prawidłowości, odnoszących się do społeczeństwa czy społeczeństw.

Jak stwierdzia Jevons, „Zadowolenie i przykrość są dwoma, bez wątpienia, przedmiotami rachunku ekonomicznego. Zaspokoić maksimum potrzeb jest najmniejszym wysiłkiem – osiągnąć jak najwięcej tego, co pożądanego, najmniejszym nakładem tego, co niepożądane, inaczej mówiąc, podnieść do maksimum zadowolenie – oto problem ekonomii”<sup>208</sup>. Kluczową sprawą staje się zidentyfikowanie czynników, które wywołują zmiany w strukturze potrzeb. W tym kontekście można mówić o morfogenezie struktury potrzeb konsumpcyjnych, czyli o wyjaśnieniu względnej regularności i trwałości powiązań między potrzebami.

Teoria morfogenezy zwana teorią przejść nieciągłych, opracowana w 1966 r. przez René Thoma (1923-2002)<sup>209</sup>, jest odmianą podejścia ewolucyjnego i choć ma szersze zastosowanie techniczne, znajduje zastosowanie, w wyjaśnianiu zachowań społecznych. Za prekursorów tego typu podejścia badawczego uznaje się twórców dialektyki: George’a W. F. Hegla (1770-1831) i Fryderyka Engelsa (1820-1895). Teoria morfogenezy zajmuje się wyjaśnianiem, w jaki sposób powolne oraz ciągłe zmiany parametrów kontrolnych (przyczyn) powodują nagłe i skokowe zmiany o charakterze jakościowym w zachowaniu badanych obiektów. Drugą kluczową kategorią teorii jest stabilność strukturalna form zjawisk i procesów, która oznacza ich odporność na niewielkie zaburzenia (tzw. szumy).

Wskazanie ostatecznej struktury potrzeb jest niemożliwe, gdyż świadczyłoby o traktowaniu jej jako danej, zastanej, cechującej się „twardą” ontologiczną realnością oraz wyrazem traktowania jej jako ostatecznego wyjaśnienia problematycznych, uwarunkowanych subiektywizmem, działań ludzkich. Kierunek eksplanacji byłby wówczas jednoznaczny, tzn. eksplanandum, stanowiąłyby konkretne działania, a eksplanans – dany kontekst strukturalny, w oparciu o który działania byłyby podejmowane. Tymczasem, odczuwanie braku czegoś, dyskomfort między stanem posiadania, możliwościami a aspiracjami, skłania do różnych zachowań konsumpcyjnych. Struktura staje się problematycznym eksplanandum teorii, a uwarunkowania działań ludzkich lokują się w eksplanansie, traktowane są jako dane.

<sup>208</sup> I. Blumin, *Szkoła subiektywna w burżuazyjnej ekonomii politycznej. Szkoła austriacka i angloamerykańska*, PWN, Warszawa 1965, s. 23-24, cyt. za: Cz. Bywalec, op. cit., s. 158-159.

<sup>209</sup> Por. R. Thom, *Structural Stability and Morphogenesis*, Benjamin-Addison Wesley, New York 1975.

Z uwagi na powyższe, znaczenia nabiera wyjaśnianie strukturalne w oparciu o dwa kierunki, tzn. nie tylko wyjaśnianie *działań przez strukturę*, ale wyjaśnianie *struktur przez działanie*. Słuszne wydaje się być, jak stwierdza Piotr Sztompka, przyjęcie wyjaśnienia jako konstrukcji wielopiętrowej, gdzie nad wyjaśnieniami pierwszego rzędu nadbudowuje się wyjaśnienia drugiego i wyższego rzędu, w których dawny eksplanans staje się nowym eksplanandum. W rezultacie, wyjaśnianie struktury potrzeb w oparciu o dominujące podejście – *działań przez struktury*, uzyskuje status wyjaśnień pierwszego rzędu, a nad nim nadbudowują się wyjaśnienia nowego typu – *struktur przez działania*. Należy podkreślić, że działania wyjaśniane, o których mowa w wyjaśnianiu pierwszego rzędu, to nie te same działania, które są kategorią wyjaśniającą w wyjaśnieniach drugiego rzędu. I analogicznie, struktury, o których mowa na obu piętrach wyjaśnienia, to odmienne struktury (tzn. nie te same). Jedne są wcześniejsze, a drugie późniejsze. Uwzględnia się tu czynnik czasu, historyczny charakter życia ludzkiego. Jednostka działa w danych, zastanych warunkach, pod ich wpływem. Aktualne działania mogą być wyjaśnione przez wcześniejszą strukturę potrzeb, ale jednostki podejmując działania wywierają wpływ modyfikujący lub przekształcający na istniejącą strukturę potrzeb, wytwarzają nowe warunki strukturalne dla własnych późniejszych działań lub przyszłych pokoleń. Późniejsze struktury potrzeb mogą być wyjaśnione przez wcześniejsze działania, podjęte dawniej przez same jednostki<sup>210</sup>.

Dwukierunkową sekwencję determinacji strukturalnej i morfogenezy postrzegali już Marks i Engels, twierdząc: „Ludzie sami tworzą swoją historię, ale nie tworzą jej dowolnie, nie w wybranych przez siebie okolicznościach, lecz w takich, w jakich się bezpośrednio znaleźli, jakie zostały im dane i przekazane”<sup>211</sup>.

## 2.4. Środki konsumpcji – asymetria, alokacja

Środki konsumpcji tworzą warunki dla procesu zaspokajania potrzeb. Racjonalne gospodarowanie nimi prowadzi do efektów pośrednich konsumpcji, ważnych z punktu widzenia kreowania innowacji.

<sup>210</sup> P. Sztompka, *Pojęcie struktury społecznej: próba uogólnienia*, „Studia Socjologiczne” 1989, nr 3, s. 51-65.

<sup>211</sup> K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, KiW, Warszawa 1949, s. 229.

Środki konsumpcji umożliwiają zaspokojenie potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych jednostek. Mogą być rozliczane jako zasoby i strumienie. Z ich zasobami mamy do czynienia, gdy traktuje się je pozaczasowo. Rozliczając je strumieniowo, rozpatruje się ich rozłożenie w czasie. Zasoby środków konsumpcji znajdują się w ciągłym ruchu, a dowolne ich powiększanie w krótkim okresie jest ograniczone. Ich wielkość i struktura zmienia się wraz z cyklem życia jednostki i świadczy o:

- jakości kapitału ludzkiego i społecznego, ucieleśnionego w jednostkach,
- możliwościach bieżącego i przyszłego zaspokojenia potrzeb,
- możliwościach i skłonności do wygładzania ścieżki konsumpcji.

Na środki konsumpcji składają się środki finansowe i niefinansowe. Środki konsumpcji finansowe obejmują środki pieniężne pozyskane ze źródeł wewnętrznych i zewnętrznych. Środkami finansowymi ze źródeł wewnętrznych są dochody i oszczędności, czyli środki pieniężne uzyskane przez jednostkę w wyniku jej obecnej i wcześniejszej aktywności, zaś ze źródeł zewnętrznych są wszelkie zobowiązania dłużne (kredyty, pożyczki). Tak ujęte zasoby i ich strumienie postawione do dyspozycji jednostek stanowią warunek realizacji celu konsumpcji, tj. zaspokojenia potrzeb. Uznaje się, że: (1) granicę możliwej do realizacji struktury i poziomu zaspokojenia potrzeb jednostek wyznaczają wewnętrzne źródła finansowania konsumpcji, w tym głównie dochody; (2) wygładzeniu ścieżki konsumpcji (w warunkach wahanja poziomu dochodów) i/lub przejściu na wyżej położoną ścieżkę konsumpcji (niż wynika to z aktualnego poziomu dochodów) służą wewnętrzne i zewnętrzne źródła finansowania, tzn. oszczędności, kredyty i pożyczki.

Poziom finansowania konsumpcji ze źródeł wewnętrznych określa bieżąca wartość kapitału ludzkiego i społecznego, ucieleśniona w jednostce ludzkiej. Oznacza to, że wyznacza go dochód, jaki otrzymuje jednostka za sprzedaż własnych zdolności i umiejętności na rynku pracy.

Poziom dochodów gospodarstw domowych warunkuje zaspokojenie potrzeb. Określa możliwość powstrzymywania się od bieżącego zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Oznacza to konieczność podejmowania decyzji, jaką część zasobów pieniężnych przeznaczyć na bieżącą konsumpcję, a jaką na oszczędności. Pomiędzy tymi kategoriami, w krótkim okresie, występuje konflikt. Zwiększenie stopnia zaspokojenia bieżących potrzeb (wydatków konsumpcyjnych) oznacza zmniejszenie oszczędności, i na odwrót. Przy czym, nie zawsze występuje nadwyżka dochodów nad wydatkami,

która jest transformowana w oszczędności. Nadwyżka wydatków nad wysokością bieżących dochodów skłania do korzystania z alternatywnych źródeł dochodów, jakimi są kredyty i pożyczki. W krótkim okresie wzrost zadłużenia sprzyja wzrostowi zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, aktywności rynkowej konsumentów. W długim okresie ogranicza przyszłą zdolność zaspokojenia potrzeb, modyfikuje jej intensywność.

Do głównych prawidłowości wskazujących na oddziaływanie dochodu na możliwości realizacji potrzeb konsumpcyjnych zalicza się m.in.:

- prawa Engla, w których ogólna prawidłowość zakłada, że wraz ze wzrostem dochodów rośnie poziom zaspokojenia potrzeb. Zgodnie z pierwszym prawem Engla wraz ze wzrostem dochodów maleje udział wydatków na żywność w całości wydatków konsumpcyjnych. W jego rozszerzonej postaci<sup>212</sup> dodaje się, że wraz ze wzrostem dochodów udział wydatków na odzież i obuwie nie ulega istotnym zmianom, udział wydatków związanych z użytkowaniem mieszkania nieznacznie wzrasta, zaś udział wydatków na dobra wyższego rzędu, trwałego użytku, luksusowe oraz usługi, kulturę, edukację i rekreację wzrasta. Drugie prawo Engla zakłada, że gospodarstwo domowe dysponuje oszczędnościami lub zaspokaja potrzeby nabywając dobra luksusowe, gdy wysoki dochód zapewnia zaspokojenie potrzeb podstawowych, a 20% tego dochodu stanowi tzw. wolny dochód<sup>213</sup>,
- teorię Fishera, zgodnie z którą wraz ze spadkiem dochodu wzrasta preferencja wobec obecnego, a nie przyszłego zaspokajania potrzeb<sup>214</sup>,
- hipotezę dochodu absolutnego (*Absolute Income Hypothesis*) Keynesa, według której wraz ze wzrostem dochodu rośnie konsumpcja, ale jej przyrost jest mniejszy od przyrostu dochodu<sup>215</sup>,
- hipotezę dochodu względnego relatywnego (*Relative Income Hypothesis* – RIH) Duesenberry'ego, zgodnie z którą bieżące zaspokojenie potrzeb zależy nie tylko od dochodu bieżącego, ale także od ich

<sup>212</sup> Pierwsze prawo Engla w postaci rozszerzonej jest określane w literaturze przedmiotu jako prawo Engla-Schwabego lub też jako prawo Wrighta.

<sup>213</sup> K. Włodarczyk, *Rynkowe zachowania konsumentów w dobie globalizacji konsumpcji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013, s. 67-68.

<sup>214</sup> I. Fisher, *The Theory of Interest as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, The Macmillan Co., New York 1930, s. 73.

<sup>215</sup> M. Browning, A. Lusardi, *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature” 1996, vol. 34 (4), s. 1797-1855.



relacji do dochodów innych gospodarstw oraz od poziomu dochodów w przeszłości<sup>216</sup>,

- hipotezę dochodu permanentnego (*Permanent Income Hypothesis* – PIH) Friedmana, zgodnie z którą pomiędzy poziomem dochodu stałego a poziomem wydatków konsumpcyjnych (służących zaspokojeniu potrzeb) i oszczędnościami ustala się pewna stała proporcja, która nie zmienia się automatycznie wraz ze zmianą dochodu, lecz przede wszystkim pod wpływem innych czynników (tj. poziom stopy procentowej, stosunek między dochodem a posiadanym majątkiem, zmiany poziomu cen dóbr konsumpcyjnych oraz relacje między nimi, stopień niepewności co do przyszłych dochodów)<sup>217</sup>,
- hipotezę cyklu życia (*Life-Cycle Hypothesis* – LCH) Modiglianiego, Brumberga i Ando, która przedstawia modelowe kształtowanie się dochodu rozporządzalnego, zadłużenia i oszczędności, poziomu życia w poszczególnych okresach cyklu życia<sup>218</sup>.

Finansowanie konsumpcji ze środków pochodzących ze źródeł zewnętrznych jest komplementarne wobec finansowania wewnętrznego i może, ale nie musi, ujawnić się w budżecie gospodarstwa domowego. Miernikiem możliwości korzystania ze środków finansowych pochodzących ze źródeł zewnętrznych jest wysokość osiąganego dochodu.

Istotną przyczyną wsparcia konsumpcji środkami finansowymi ze źródeł zewnętrznych jest zakłócenie poziomu zaspokojenia potrzeb, wynikające z niestabilności poziomu dochodu rozporządzalnego lub też np. nasilenia się wpływu zjawiska naśladownictwa (oddziaływań interpersonalnych skłaniających do ostentacyjnej konsumpcji). Przy niestabilnym poziomie dochodów proces decyzyjny indywidualnych podmiotów konsumpcji jest zakłócony.

Niefinansowe środki konsumpcji obejmują zasoby materialne i niematerialne. Do materialnych zasobów należą:

<sup>216</sup> S. E. Jorgensen, *Integration of Ecosystem Theories: A Pattern*, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht 2002, s. 276-277.

<sup>217</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 119-121; S. Park, A. P. Rodrigues, *Is Aggregate Consumer Borrowing Consistent with the Permanent Income Hypothesis?*, „The Manchester School” 2000, vol. 68 (3), s. 301-320.

<sup>218</sup> Por. A. Ando, F. Modigliani, *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „The American Economic Review” 1963, vol. 53 (1), s. 56-60, [w:] *The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 6. Franco Modigliani*, The MIT Press, Massachusetts, 2005, s. 47-78; F. Modigliani, *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*, „American Economic Review” 1986, vol. 76 (3), s. 304.



- przedmioty trwałego użytku,
- przedmioty materialne o znaczeniu symbolicznym (kulturalnym, religijnym, np. rzeźby, obrazy, przedmioty kultu religijnego itp.)<sup>219</sup>.

Dobra trwałego użytku służąć mają usprawnieniu prac domowych, oszczędzaniu czasu. Wśród nich wskazuje się na<sup>220</sup>:

- sprzęty służące do przygotowywania potraw i przechowywania produktów spożywczych określane mianem sprzętów kuchennych, tj. chłodziarka, zamrażarka, roboty kuchenne, kuchenki mikrofalowe itd.,
- sprzęty służące do utrzymania ładu i czystości w mieszkaniu, praniu, czyszczeniu, konserwacji odzieży, określane mianem sprzętu ogólnogospodarczego, tj. odkurzacze, pralki, maszyny do szycia itd.,
- sprzęty zaspokajające potrzeby związane z domową rozrywką i wypoczynkiem, określane mianem elektronicznego sprzętu powszechnego użytku, tj. radia, telewizory, kina domowe, DVD, komputery itd.

Według innego ujęcia dobra trwałego użytku dzieli się na trzy grupy<sup>221</sup>:

- dobra bezpośrednio służące gospodarstwu domowemu, związane z potrzebą mechanizacji czynności domowych (np. przygotowanie i przechowywanie produktów żywnościowych) oraz utrzymania czystości w mieszkaniu, prania i konserwacji odzieży,
- elektroniczny sprzęt powszechnego użytku, zaspokajający różnorodne potrzeby związane z domową rozrywką, wypoczynkiem lub nauką, który służy bezpośredniemu zaspokojeniu indywidualnych potrzeb członków gospodarstwa domowego,
- dobra związane z mobilnością, zaspokajające potrzeby w zakresie przemieszczania się, tj. rowery, motocykle, samochody.

Biorąc pod uwagę konkretne zastosowania (funkcje) dóbr trwałego użytku, można wyodrębnić trwałe dobra produkcyjne i trwałe dobra konsumpcyjne. Zaznaczyć należy, że wskazane rozróżnienie dóbr trwałych nie jest w pełni rozłączne<sup>222</sup>. Niektóre dobra łączą w sobie obie cechy, czyli są trwałymi dobrami produkcyjno-konsumpcyjnymi, np. komputer, samochód, motor.

<sup>219</sup> Cz. Bywalec, op. cit., s. 15.

<sup>220</sup> Por. Z. Kędzior, *Domowe dobra trwałego użytku w procesie zaspokajania potrzeb gospodarstw domowych*, „Gospodarstwo Domowe” 1989, nr 1, s. 4-6.

<sup>221</sup> Por. J. Sikorska, *Konsumpcja – warunki, różnicowania, strategie*, IFiS PAN, Warszawa 1988.

<sup>222</sup> Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 133, 138.

Trwałe dobra konsumpcyjne prowadzą do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb indywidualnych podmiotów konsumpcji. Są to nieruchomości zaspokajające potrzeby mieszkaniowe w ramach potrzeb egzystencji, meble, sprzęt audiowizualny, sprzęt sportowo-rekreacyjny, dzieła sztuki, biżuteria użytkowa. Natomiast trwałe dobra produkcyjne służą, w sposób pośredni, do zaspokojenia potrzeb członków gospodarstwa domowego. Przyczyniają się bezpośrednio do przetwarzania (wytwarzania) innych dóbr lub do wykonywania prac o charakterze usługowym. Należy do nich sprzęt AGD (np. odkurzacz, pralka i suszarka do ubrań, lodówka, zamrażarka, mikrofalówka, roboty kuchenne), nieruchomości takie jak np. garaż, domek letniskowy. Trwałe dobra produkcyjne pozwalają wykonywać czynności z zakresu utrzymania czystości zamieszkiwanego lokalu, odzieży, ubrań i innych tekstyliów, przechowywać produkty w celu zapewnienia ich świeżości, zdolności do spożycia, jak również przetwarzania i przygotowania pożywienia, czy stwarzają ochronę samochodu lub innego pojazdu mechanicznego.

Dobra trwałego użytku są często substytutem dla konsumpcji niektórych usług, a w szczególności związanych z czasem wolnym. Przedmioty materialne o znaczeniu symbolicznym, choć mają strukturę materialną, to przedmiotem konsumpcji są nie ze względu na swoją fizyczność, lecz z uwagi na niematerialne atrybuty. Wzrost intensywności nabycia tych dóbr wynika z ujawniania się potrzeb (ogólnie ujmując) wyższego rzędu.

Materialne zasoby konsumpcji tworzą specyficzną strukturę, którą determinują strumienie środków finansowych i preferencje jednostek. Mogą być rozliczane w ujęciu ilościowym i wartościowym. Pierwsze ujęcie pozwala określić odsetek gospodarstw domowych posiadających dany przedmiot materialny (zarówno w odniesieniu do przedmiotów trwałego użytku, jak i o znaczeniu symbolicznym). Jest ono powszechnie stosowane w statystykach dotyczących poziomu wyposażenia gospodarstw domowych. Drugie ujęcie dotyczy ich wyceny i stanowi podstawę do oceny możliwości gospodarstw domowych.

Na wartość zasobów materialnych mają wpływ tzw. usługi materialne. Do usług materialnych zalicza się np. zwiększenie bądź zmniejszenie lub przywrócenie walorów/wartości użytkowych danego przedmiotu (usprawnienie, zamontowanie, wymontowanie urządzenia, naprawa, konserwacja), przemieszczenie czy przechowywanie lub przekazanie przedmiotu (transport, magazynowanie, ochrona mienia). Usługi te nie są bezpośrednio skierowane na samego człowieka, ale wpływają na niego w sposób pośred-

ni. Mogą przyczyniać się do rozwoju jednostki – jej doświadczeń, wiedzy (ukrytej), jak również komfortu psychicznego, oszczędności czasu, czy możliwości zagospodarowania w sposób satysfakcjonujący jednostkę.

Zasoby materialne konsumpcji wpływają na ogólną sprawność, energię życiową i długość życia jednostki. Stopień wyposażenia gospodarstwa domowego w przedmioty trwałego użytku i przedmioty materialne o znaczeniu symbolicznym uważa się, że świadczy o kondycji materialnej gospodarstw domowych.

Zdolność do zaspokajania potrzeb wyznaczają nie tylko zasoby materialne, ale i zasoby niematerialne, czyli wiedza, kwalifikacje zawodowe, doświadczenie, poziom zaufania, kreatywność (tzw. elementy kapitału ludzkiego i kapitału społecznego) oraz czas.

Czas porządkuje zdarzenia (przedsięwzięcia) ze względu na kolejność ich występowania, ale też, jak stwierdzają Philip George Zimbardo (ur. 1933) i John Boyd<sup>223</sup>, może być traktowany jako „element majątku”. Czas jest tą kategorią, która istotnie wpływa na poziom gromadzenia, wykorzystania zasobów wiedzy i informacji.

Wiedza jest podstawą wszelkiej informacji. Informacja, jako dobro, może być konsumowana, ale też może być efektem konsumpcji. Informacja jako efekt konsumpcji ujawnia się jako zmiana w strukturze potrzeb, w intensywności ich odczuwania lub w postaci oceny zgodności oferty rynkowej z oczekiwaniami wobec niej.

Na wartość zasobów niematerialnych, analogicznie jak w przypadku zasobów materialnych, mają wpływ usługi. Są to usługi bezpośrednio skierowane na samego człowieka, tzw. usługi niematerialne, nazywane często społecznymi albo osobowymi<sup>224</sup>. Są to m.in. nauczanie (efekty: wiedza, kwalifikacje), porady (np. prawne, medyczne, psychologiczne, informacyjne), opieka (np. medyczna, rehabilitacyjna, dzienna), ochrona mienia (efekt: bezpieczeństwo), twórczość naukowa i artystyczna dostarczająca wiedzy i doznań estetycznych.

Środki konsumpcji (ogółem), jakimi w określonym czasie dysponują indywidualne podmioty konsumpcji jako przedstawiciele gospodarstw domowych, są wynikiem decyzji podjętych w okresach wcześniejszych. Decyzje te wyznaczają skalę asymetrii środków konsumpcji w trakcie cyklu życia jednostki/rodziny, jak również między poszczególnymi podmiotami konsumpcji. Wielkość i struktura środków konsumpcji będących w posia-

<sup>223</sup> P. G. Zimbardo, J. Boyd, *Paradoks czasu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 17.

<sup>224</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 24.

daniu podmiotów konsumpcji określa możliwość ich alokacji, czyli przeznaczania ich na zaspokojenie potrzeb.

Możliwości alokacyjne gospodarstwa domowego wyznacza wielkość i struktura środków konsumpcji. Ograniczoność tych zasobów sprawia, że jednostka dokonuje wyborów – podejmuje decyzje o jak najlepszej ich alokacji, tzn. takiej, która przyczynia się do jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb. W trakcie konsumpcji następuje transformacja dyspozycyjnych zasobów i strumieni wartości w inne zasoby, dobra, wartości. Zatem ważne jest, aby zachowania konsumpcyjne<sup>225</sup> były racjonalne, tzn. przyczyniały się (przy danym budżecie gospodarstwa domowego) do jak najpełniejszego rozwoju jednostki, społeczeństwa, w tym sprzyjającego kreatywności, czy szerzej – innowacyjności.

Wskaźnikiem alokacji środków konsumpcji są wydatki konsumpcyjne. Wydatki wskazują na wielkość i jakość zaspokojenia potrzeb, jak i na różnice w skali i poziomie rozdysponowania dochodów będących w posiadaniu podmiotów konsumpcji. Zmiany w strukturze wydatków konsumpcyjnych stanowią podstawę do oceny poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb in-

<sup>225</sup> W literaturze przedmiotu szeroko opisuje się zachowania konsumpcyjne, które są częścią problematyki dotyczącej zachowania człowieka w ogóle. Analizy mają wyraźnie charakter interdyscyplinarny. Zachowania konsumpcyjne stanowią przedmiot badań nauk nie tylko ekonomicznych, ale i socjologicznych, antropologicznych czy psychologicznych. Ogniwem łączącym różne podejścia jest cykliczne wyjaśnianie zachowań konsumpcyjnych. Wspólna jest również skala badań, tzn. ujęcie mikro i makro. Wszelkie zachowania indywidualnego podmiotu konsumpcji mogą być zamierzone (w pełni świadome, celowe) i niezamierzone (będące wynikiem chwili, impulsu, a zatem nie zawsze świadome, celowe). Zachowania zamierzone, jak i niezamierzone, mogą być dobrowolne (wynikające z wewnętrznej potrzeby) i przymuszone (wynikające z konieczności, obowiązku). Z ekonomicznego punktu widzenia zachowania konsumpcyjne mogą być rozważane w dwóch płaszczyznach, tzn. na rynku i w fazie konsumpcji. Wskazane obszary badawcze prowadzą do zróżnicowanego sposobu definiowania zachowania indywidualnych podmiotów konsumpcji (konsumentów). James F. Engel, Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard określają zachowanie konsumpcyjne jako ogół działań związanych z uzyskaniem, użytkowaniem i dysponowaniem produktami, usługami wraz z decyzjami poprzedzającymi te działania. Według Jana Szczepańskiego (1913-2004) zachowania konsumpcyjne obejmują odczuwanie potrzeb i ich ocenę, ustalenie subiektywnej hierarchii własnych potrzeb, wybór środków zaspokojenia potrzeb uznawanych za ważniejsze, wybór dróg prowadzących do zdobycia wybranych środków zaspokojenia potrzeb, obchodzenia się ze zdobytymi środkami zaspokojenia potrzeb. Szersze ujęcie przedstawiają Antonides i van Raaij, wskazując, że zachowania konsumpcyjne obejmują czynności psychiczne i fizyczne jednostek i małych grup w zakresie zdobywania informacji przed zakupem, zakupu, użytkowania i pozbywania się produktu, por. J. F. Engel, R. D. Blackwell, P. W. Miniard, *Consumer Behavior*, Dryden Pr., Chicago 1993, s. 4; J. Szczepański, op. cit., s. 170-172; idem, *Wydajność pracy a konsumpcja*, „Nowe Drogi” 1976, nr 11; G. Antonides, W. F. van Raaij, op. cit., s. 22-25, 95.

dywidualnych podmiotów konsumpcji, jak również identyfikacji fazy rozwoju konsumpcji.

Jak wskazuje Bywalec, „W pierwszej fazie rozwoju gospodarstwa domowego (albo społeczeństwa), kiedy poziom jego zamożności i strumienie bieżących dochodów są niewysokie, w strukturze jego wydatków dominują wydatki na żywność, drugą pozycję zajmują dobra przemysłowe, a najmniejszym udziałem legitymują się zakupy usług. W miarę wzrostu zamożności na pierwsze miejsce wysuwają się zakupy dóbr przemysłowych, a wydatki żywnościowe spadają na miejsce drugie; tę drugą fazę konsumpcji można określić jako przemysłową (faza industrializacji konsumpcji). Wreszcie w fazie trzeciej największa część dochodów jest przeznaczana na zakupy usług (faza serwicyzacji konsumpcji), a wydatki na żywność spadają na trzecią pozycję”<sup>226</sup>.

Faza rozwoju konsumpcji gospodarstwa domowego może być traktowana jako miernik alokacji środków konsumpcji prywatnej<sup>227</sup>.

## 2.5. Determinanty zmian konsumpcji

Czynniki określające zmiany konsumpcji występują z reguły równocześnie, działają wielokierunkowo i są zmienne w czasie. Pozwalają określić skłonności nabywcze jednostek, aspiracje i możliwości ich rozwoju osobowego, który obejmuje wszystkie sfery istnienia człowieka od fizycznej, poprzez emocjonalną, intelektualną, społeczną, etyczną. Nie można zrozumieć postępowania indywidualnych podmiotów konsumpcji bez wcześniejszego rozpoznania czynników go determinujących.

W literaturze przedmiotu determinanty konsumpcji są poddawane próbom klasyfikacji. Dokonywanie podziałów i grupowanie determinant opiera się o różne kryteria (tab. 2.1).

<sup>226</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 128.

<sup>227</sup> Określając fazę rozwoju konsumpcji w oparciu o budżet gospodarstw domowych otrzymuje się jedynie obraz konsumpcji prywatnej, a nie proporcji konsumpcji całego społeczeństwa.

**Tabela 2.1.**  
**Kryteria podziałów i grupowania determinant zmian konsumpcji**

Kryterium	Determinanty
skala oddziaływania	– mikroekonomiczne – mezoekonomiczne – makroekonomiczne
charakter czynnika oraz jego związek ze sferą gospodarczą	– ekonomiczne – pozaekonomiczne
powiązanie z jednostką	– zewnętrzne – wewnętrzne
możliwości skwantyfikowania	– mierzalne – niemierzalne
niezależności od wpływu innych determinant	– obiektywne – subiektywne
pochodzenia determinant	– genetyczne (dziedziczne) – wynikające z otoczenia (niedziedziczne)
bezpośredniego wpływu na zachowania indywidualne konsumentów	– bliższe – dalsze

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Zachowania konsumentów...*, s. 22-23; *Rynkowe zachowania konsumentów...*, s. 103-107; K. Włodarczyk, *Rynkowe zachowania konsumentów w dobie globalizacji konsumpcji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013, s. 85-86; K. Włodarczyk-Śpiewak, *Czynniki determinujące strukturę konsumpcji młodych gospodarstw domowych*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003.

Popularnym i często wykorzystywanym kryterium wyodrębniania determinant zmian konsumpcji jest charakter czynnika oraz jego związek ze sferą gospodarczą. Systematyka czynników według wskazanego kryterium dokonana przez wielu autorów cechuje się, w przeważającej liczbie przytoczonych klasyfikacji (tab. 2.2), wyraźnym wyodrębnieniem determinant ekonomicznych i pozaekonomicznych. Determinanty ekonomiczne tworzą w miarę spójną, jednolitą grupę. Wyjątek można dostrzec w podejściu zaproponowanym przez Philipa Kotlera i Magdalenę Sobocińską. Wskazani autorzy umieścili czynniki ekonomiczne w innych, znaczeniowo szerszych, grupach determinant. Natomiast determinanty pozaekonomiczne są w literaturze przedmiotu przedstawione w sposób zróżnicowany. Tworzą one niejednorodną grupę czynników.

Tabela 2.2.  
Determinanty zmian konsumpcji

Autor	Determinanty	Specyfikacja/zawartość	
1	2	3	
Edward Wiszniewski (1977)	ekonomiczne	stan zasobów gospodarstwa domowego i poziom ich zużycia, dochody, poziom podaży, ceny, warunki kredytowe sprzedaży, stopień rozwoju usług	
	pozaekono- miczne:	biologiczne	warunki otoczenia, biologiczne warunki życia
		demograficzne	wiek, płeć, struktura demograficzna rodziny
		społeczno-zawodowe	przynależność do klas i grup społecznych, pozycja zawodowa, status społeczny
kulturowe	psychospołeczne	nawyki, tradycje, przyzwyczajenia	
	kulturowe	wpływ kultury, subkultury i klasy społecznej	
Philip Kotler (1994)	społeczne	grupa odniesienia, rodzina, rola jednostki, status jednostki	
	osobiste	wiek, etap w życiu rodziny, zawód, sytuacja ekonomiczna, styl życia, osobowość, ambicje zawodowe	
	psychologiczne	motywacja, percepcja, uczenie się, postawy, przekonania	



Autor	Determinanty	Specyfikacja/zawartość
1	2	3
Józefa Kramer (1997)	ustrojowe	reformy ustrojowe i gospodarcze
	struktura gospodarcza	struktura: działowo-gałęziowa, społeczno-zawodowa ludności; powiązania systemu gospodarczego z otoczeniem
	rozwój gospodarczy i społeczny	atuty rozwoju gospodarczego i społecznego: dogodnie położenie geograficzne, więź kulturowa z krajami o najwyższym poziomie rozwoju, duży i różnorodny rynek wewnętrzny, zasób taniej siły roboczej o dobrych kwalifikacjach, potencjał produkcyjny majątku trwałego
	polityka gospodarcza i społeczna	struktura dochodów ludności, struktura wydatków, ochrona zdrowia, równość w zakresie: prawa, pracy, płacy, warunków życia, edukacji
	demograficzne	wiek, płęć, liczebność gospodarstw domowych
	socjologiczne	wykształcenie, zawód, miejsce zamieszkania, narodowość, stan cywilny, aktywność zawodowa
	psychologiczne	nawyki (przyzwyczajenia), tradycje, obyczaje, motyw, postawy ludzkie, opinie, przewidywania przyszłości (zgodne z horyzontem czasowym jednostek zarówno co do doświadczeń, jak i przyszłych oczekiwań)

Autor	Determinanty		Specyfikacja/zawartość
1	2		3
Ewa Kieźel (1999, 2004)	obiektywne	ekonomiczne	poziom i źródła dochodów, kredyty, oszczędności i zasoby gotówkowe, poziom konsumpcji naturalnej, wyposażenie gospodarstwa domowego w dobra trwałe, dotychczasowy poziom i struktura spożycia
		zewnętrzne	podaż, poziom i relacja cen, infrastruktura handlowo-usługowa, systemy informacji instytucjonalnej, polityka sprzedaży
	subiektywne	pozaekonomiczne	demograficzne (wiek, płeć, wielkość gospodarstwa domowego), społeczno-zawodowe (rodzaj i poziom wykształcenia, aktywność zawodowa, zawód), społeczne (rodzina, grupy odniesienia, liderzy opinii)
		zewnętrzne	cywilizacyjno-kulturowe, geograficzno-przyrodnicze (klimat, położenie, zanieczyszczenie), organizacja życia społecznego
Anna Dąbrowska (2006)	ekonomiczne		nawyki, postawy, zwyczaje, motyw, proces uczenia się, postrzeganie, osobowość, tradycja, informacja prywatna
	ekonomiczne		dochody realne i nominalne gospodarstwa domowego, zasoby gospodarstwa domowego, poziom i relacje między cenami towarów i usług konsumpcyjnych, sposoby nabywania towarów i usług konsumpcyjnych
	pozaekonomiczne	społeczno-demograficzne	faza cyklu życia rodziny, płeć, miejsce zamieszkania, aktywność zawodowa, przynależność do grupy społecznej, wykorzystanie czasu wolnego
	demograficzno-ekonomiczne	kulturowe psychologiczne	zwyczaje, tradycja, system wartości, wzorce konsumpcji, edukacja konsumenta emocje, motyw, wartości, percepcja, postawa, styl życia
Magdalena Sobocińska (2008)	społeczne		zasoby finansowe, dochody, ceny, skłonność do zakupów, produkt – jego dystrybucja i promocja
	psychologiczne		skład gospodarstwa-domowego, aktywność i pozycja zawodowa, wykształcenie, zasoby czasu wolnego, więzi z otoczeniem
			motywacja, postawy, system wartości, styl życia

Autor	Determinanty	Specyfikacja/zawartość	
1	2	3	
Czesław Bywalec (2010)	makroekonomiczne	gospodarcze	poziom i tempo rozwoju gospodarczego
		demograficzne i społeczne	liczba ludności (jej dynamika i źródła rozwoju demograficznego), struktura ludności według płci, wieku, aktywności zawodowej, wykształcenia, miejsca zamieszkania, system wartości, aspiracje, wzorce zachowań społecznych
		polityka gospodarcza i społeczna	realizacja funkcji alokacyjnej, dystrybucyjnej, stabilizacyjnej; rozmiary i aktywność sektora publicznego w gospodarce
		biologiczne i ekologiczne	anatomiczna i fizjologiczna struktura człowieka, środowisko przyrodnicze (ukształtowanie terenu, klimat, stan pogody, krajobraz)
		ekonomiczne	zasoby majątkowe konsumenta (gospodarstwa domowego), poziom i relacje cen artykułów konsumpcyjnych, podaż dóbr konsumpcyjnych oraz sposoby ich dystrybucji
	mikroekonomiczne	społeczne	skład gospodarstwa domowego (liczba jego członków, płeć, wiek), aktywność i pozycja zawodowa członków gospodarstwa domowego, poziom i rodzaj wykształcenia członków gospodarstwa domowego, więzi gospodarstwa domowego z otoczeniem
	kulturowe	przyzwyczajenia, zwyczaje, tradycje, system wartości, oddziaływanie wzorców konsumpcji, edukacja konsumenta (rozumiana jako informowanie ludzi o naturze potrzeb, ich uwarunkowaniach i prawidłowościach rozwoju, a także o środkach, sposobach i skutkach konsumpcji)	
	czas wolny	ilość, sposób zagospodarowania	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Wiszniewski, op. cit., s. 79-84; Ph. Kotler, op. cit., s. 161; J. Kramer, op. cit., s. 40-70; *Rynkowe zachowania konsumentów...*, s. 107; *Racjonalność konsumpcji...*, s. 18; A. Dąbrowska, *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania*, [w:] *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. M. Janos-Kresło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006, s. 119; M. Sobocińska, op. cit., s. 69-72; Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 61-107.

Przyjmując skalę badań za kryterium podziału determinant zmian konsumpcji wskazuje się na makro- i mikroczynniki. Struktura i ilość makro- i mikroczynników nie jest stała i podlega zmianom w zależności od przyjętych założeń badawczych. W ujęciu makro determinanty zmian konsumpcji kształtują ogólne warunki zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Istnieją niezależnie od jednostek. Odnoszą się m.in. do sytuacji ekonomicznej kraju, stanu koniunktury, przemian gospodarki światowej i towarzyszących jej zjawisk, trendów politycznych, zmian demograficznych. Stanowią zbiór zewnętrznych zjawisk, których wpływ na zaspokojenie potrzeb zaznacza się w sposób pośredni, dalszy. Zdecydowanie silniej i szybciej wpływają na zaspokajanie potrzeb indywidualnych podmiotów konsumpcji czynniki o charakterze mikro. Ich wpływ jest bezpośredni, bliższy jednostce. W literaturze przedmiotu można spotkać podział mikroczynników na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Czynniki zewnętrzne konsumpcji są niezależne od indywidualnych ocen, woli człowieka. W większości opracowań zalicza się do nich: kulturę, status społeczny, grupę odniesienia. Czynniki wewnętrzne są natomiast akceptowane i kreowane przez samego człowieka, czyli zależne od jego woli i dokonywanych ocen. Wśród nich wskazuje się motyw, osobowość, emocje, styl życia, postawy.

Makro- i mikroczynniki zmian konsumpcji mogą być rozpatrywane jako determinanty o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym. Takie ujęcie proponuje m.in. Bywalec (tab. 2.2). Czynniki te występują z reguły równocześnie i są ściśle ze sobą powiązane.

Interdyscyplinarne podejście do badań konsumpcji, oceny racjonalności konsumpcji według kryterium społecznego i psychologicznego obok kryterium ekonomicznego, jak również specyfika efektu kooperacyjnego i reprodukcyjnego konsumpcji, wskazują na trzy profile pozaekonomicznych czynników konsumpcji: profil społeczny, profil kulturowy i profil psychologiczny/neuronalny. Ich znajomość pozwala wskazać, na ile zmiany struktury zaspokajanych potrzeb mogą być internalizowane, czyli przyswajane z otoczenia społecznego, kulturowego, a na ile wypływać bezpośrednio z ludzkiej psychiki. Za wyodrębnieniem profili czynników pozaekonomicznych przemawiają m.in.:

- pogląd polskiego socjologa J. Szczepańskiego, zgodnie z którym gospodarstwo domowe jest tą instytucją gospodarczą, w której przecinają się „dwie sfery i dwa porządki gospodarcze (...) makroekonomiczne decyzje (...) oraz mikroekonomiczne decyzje gospodarstw domowych, tzn. osób prowadzących gospodarstwa. Dalej przecina

się sfera gospodarki i jej prawidłowości ze sferą społeczną i kulturową i jej prawidłowościami wyrażającymi się w obyczajach, zwyczajach, tradycji, przyzwyczajeniach, społecznych wzorach uwarunkowanych hierarchią pozycji w rodzinie i w społeczności lokalnej i szerzej. Mikroekonomiczne decyzje są w znacznej mierze wyznaczane tą sferą społeczno-kulturową, gdyż, jak wykazały badania, przy identycznych dochodach i innych wskaźnikach gospodarczych różnice w tych decyzjach są znaczne, w zależności od tych właśnie czynników pozaekonomicznych”<sup>228</sup>;

- dwukierunkowa sekwencja determinacji strukturalnej, tj. wyjaśniania działań przez strukturę i struktur przez działanie.

Czynniki pozaekonomiczne o profilu społecznym są integralnie spójne z czynnikami o profilu kulturowym (zwyczaje i tradycje zarówno narodowe, lokalne, jak i rodzinne, system wartości, wzorce konsumpcyjne) i psychologicznym (emocje, empatia, motyw, postawy, umiejętność uczenia się i zapamiętywania, osobowość). Wskazują na intensywność odczuwania potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych na różnych etapach rozwoju jednostki, które mają istotne znaczenie w procesie kreowania potencjału ludzkiego i kapitału wiedzy. Uznać je należy za ważne z punktu widzenia zdolności jednostek do uczestnictwa w procesie kreowania innowacji.

Do czynników pozaekonomicznych konsumpcji o profilu społecznym należą:

- fazy rozwoju jednostki / gospodarstwa domowego,
- aktywność zawodowa i pozycja zawodowa,
- przynależność do grupy społecznej/zawodowej,
- wykształcenie.

W zależności od fazy rozwoju (wieku) jednostki zmienia się intensywność odczuwania potrzeb. Człowiek rodząc się nie odczuwa od razu wszystkich swoich potrzeb. Tylko część spośród nich ma charakter wrodzony i jest niezbędna do egzystencji człowieka. Większość potrzeb pojawia się w miarę rozwoju jednostki<sup>229</sup>. Są to potrzeby samorozwoju i społeczne.

<sup>228</sup> J. Szczepański, *Konsumpcja a rozwój człowieka...*, s. 187, cyt. za: Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw...*, s. 42-43.

<sup>229</sup> Jednym z mechanizmów powstawania potrzeb jest mechanizm wtórnych celów. Dążenie do zaspokojenia określonej potrzeby jest ukierunkowane zawsze na jakiś cel, przedmiot. Odczuwane potrzeby pierwotne stają się podłożem dla nowych, wtórnych potrzeb (np. potrzeba zaspokojenia głodu wyzwała potrzebę posiadania pieniędzy, ta z kolei wyzwała potrzebę zdobycia określonej pozycji na rynku pracy, wejścia w relacje jednostka-otoczenie), por. L. Rudnicki, *Zachowania*

W miarę starzenia się jednostki zmieniają się potrzeby – jedne zanikają, zmniejszają się, inne – wręcz przeciwnie – uaktywniają się, rozwijają.

Pierwszym segmentem rynku, na którym jednostka przedstawia preferowaną strukturę potrzeb w zgodzie ze swoim aktualnym wiekiem jest rynek dóbr i usług materialnych. Aprobata bądź dezaprobatą określonych dóbr i usług przekazywana jest początkowo (w okresie dorastania) przy pomocy pośredników (rodziców, opiekunów). Rozwój jednostki, chęć zdobycia określonego zawodu, a przez to określonej pozycji społecznej, sprawia, że aktywizuje swoje uczestnictwo na rynku dóbr i usług niematerialnych. Jednostka staje się na nim reprezentantem, ale i równocześnie kreatorem popytu na usługi z zakresu edukacji, kultury i sztuki, które umożliwiają mu zaspokoić potrzeby samorozwoju, społeczne.

Zdobyte wykształcenie, doświadczenie umożliwiające wykonywanie określonego zawodu, skłania z kolei do zaprezentowania własnej osoby na rynku pracy. Jednostka staje się kreatorem podaży na rynku pracy. W ramach tego segmentu rynku staje przed koniecznością zaferowania swoich umiejętności, negocjuje warunki najlepsze z własnego punktu widzenia. W konsekwencji kształtuje swoją pozycję społeczną.

Praca dla jednostki jest źródłem nie tylko pozyskiwania środków pieniężnych, ale również przeżyć zaspokajających jej potrzeby samorozwoju i społeczne. Są to przeżycia przekraczające pragnienia pochodzące z instynktów fizjologicznych. Praca jest instynktem, potrzebą działania zapewniającą mu satysfakcjonujący poziom życia. Wartość użytkowa wykonanej pracy wyznaczona ceną rynkową zawiera ponadto subiektywne normy użyteczności społecznej. W prestiżu społecznym pracy zarobkowej, jako jego mierniki, mieszczą się: szacunek, uznanie wynikające z oceny prac odpowiedzialnych, obciążonych ryzykiem nieskuteczności oraz indywidualnych zdolności wykorzystywania nadarzających się okazji (umiejętności rywalizacji), zdolności rozwiązywania konfliktów. Aktywność w ramach rynku pracy wiąże się z zaistnieniem nowych okoliczności, sytuacji, relacji międzyludzkich. Stawia to jednostkę w obliczu konieczności dostosowywania, przyjmowania bądź egzekwowania określonych zachowań. Motywy zachowań indywidualnych podmiotów konsumpcji na rynku pracy opierają się zatem o czynniki wejściowe takie jak: posiadana wiedza, zgromadzone doświadczenie, szybkość uczenia się, zdolności, skłonność do ryzyka, kreatywność, empatia, ambicje, motywacje.

Jednostka może na rynku pracy funkcjonować zarówno jako pracownik, jak i pracodawca. Wybór roli, poza wpływem czynników ekonomicznych, zależy od świadomości, umiejętności dostosowania się do warunków, skłonności i zdolności do ponoszenia ryzyka. Poziom dochodu jest (przynajmniej być powinien) pochodną wiedzy, umiejętności, kwalifikacji, doświadczenia jednostki, czyli poziomu ukształtowanego kapitału ludzkiego. Uzyskiwanie dochodów sprawia, że udział w rynku dóbr i usług przestaje odbywać się przy pomocy pośredników (rodziców, opiekunów). Jednostka staje się bezpośrednim uczestnikiem transakcji rynkowych. Zdobyte wcześniej doświadczenia na rynku dóbr i usług materialnych, rynku dóbr i usług niematerialnych, podlegają względnej weryfikacji. Jednostka może zmienić swój udział w poszczególnych segmentach rynku. Otrzymywane dochody pozwalają bowiem z jednej strony wyjść poza segment dotychczas zakupywanych dóbr i usług materialnych, niematerialnych, z drugiej – umożliwiają weryfikację struktury potrzeb. Silne odczuwanie potrzeb samorozwoju będzie skłaniać jednostkę do gospodarowania dochodem w taki sposób, aby móc dalej rozwijać się, zdobywać doświadczenie.

Wraz z aktywnością jednostki na rynku pracy uaktywnia się potrzeba uczestnictwa w rynku finansowym. Uczestnictwo to warunkowane jest przez: bycie w stosunku pracy (konieczność posiadania rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego), zaistnienie przymusowych okoliczności (potrzeba zaciągnięcia kredytu czy ulokowania wolnych środków pieniężnych, czyli określenie strategii gospodarowania dochodem), przynależność do określonej grupy społecznej lub osiągnięcie określonej pozycji społecznej, zdobywane doświadczenia. Zaistnienie tych okoliczności wymaga od jednostki podejmowania decyzji określanych czynnikami zarówno o charakterze ekonomicznym, kulturowym, jak i psychologicznym.

Struktura zaspokajanych potrzeb konsumpcyjnych zależy nie tylko od fazy rozwoju jednostki, ale i od fazy cyklu rozwoju rodziny.

Faza cyklu rozwoju rodziny wyznacza skalę zmian w strukturze potrzeb, stopień zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych. Struktura potrzeb jest inna w gospodarstwach domowych ludzi młodych (wolnych, samotnych) lub w wieku średnim i wielodzietnych, niż w gospodarstwach bezdzietnych, czy z małą liczbą dzieci<sup>230</sup>. Ważny jest tu nie tylko wiek, dochód, ale i czas wolny, jakim dysponują jednostki. W zależności od wielko-

---

<sup>230</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 79.



ści funduszu czasu wolnego intensywność zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych jest większa bądź mniejsza.

Rodzina ma istotne znaczenie dla kształtowania wzorów zachowań, doświadczeń, kształtowania nawyków, np. uczestnictwa i sposobów zaspokojenia potrzeb w zakresie kultury, samorozwoju. Jest najbliższym dla jednostki czynnikiem społecznym oddziałującym na potrzeby, zachowania. Inny charakter wpływu mają grupy odniesienia, do których jednostka może przynależać, i/lub identyfikować się z nimi.

Przynależnościowe grupy odniesienia mogą być grupami pierwotnymi i wtórnymi. Pierwsze z nich tworzy grono najbliższych przyjaciół, kolegów, a ich wpływ jest porównywalny z wpływem rodziny. Wtórne grupy odniesienia składają się z osób, z którymi jednostkę wiążą luźniejsze więzi niż z członkami grup pierwotnych<sup>231</sup>. W przypadku grup odniesienia, z którymi jednostka identyfikuje się, zmiany w strukturze zaspokajanych potrzeb są wynikiem działania mechanizmów efektu naśladownictwa i demonstracji.

Grupy odniesienia mogą mieć wpływ informacyjny bądź normatywny. Informacyjny wpływ dotyczy sytuacji, kiedy grupa staje się wzorcem/antywzorcem do zachowań, które jednostka postrzega za pozytywne/negatywne, stojąc przed dylematem wyboru poprawnego zachowania. Normatywny wpływ polega na naśladowaniu innych, aby pozyskać akceptację, atrakcyjność i wyższą ocenę u innych. Grupy odniesienia oferują jednostce określone normy, wzory zachowań.

Przyjmując za kryterium trwałość zmiany wywołanej wpływem społecznym (grupy odniesienia, rodziny) wskazuje się trzy jej stopnie<sup>232</sup>:

- internalizacja – najtrwalsze następstwo wpływu społecznego, tzn. przyjęcie opinii innej jednostki/grupy za własną i włączenie jej do hierarchii wartości,
- identyfikacja – nietrwała kategoria następstwa wpływu; jest to chęć podobieństwa do jednostki/grupy ocenianej pozytywnie ze względu na posiadany przez nią autorytet,
- uleganie – najmniej trwała reakcja na wpływ, ponieważ zmiana zachowania jest wynikiem chęci otrzymania oczekiwanej nagrody lub uniknięcia kary.

<sup>231</sup> M. Sobocińska, op. cit., s. 92.

<sup>232</sup> E. Aronson, *Człowiek – istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 51-52.

W ramach zachowań aprobowanych przez określoną grupę odniesienia (grupę społeczną, zawodową), w jakiej funkcjonuje jednostka i/lub identyfikuje się z nią, mieści się styl życia.

Za styl życia uznać należy formy, czyli sposoby zaspokojenia potrzeb specyficzne dla jej usytuowania społecznego. Są one względnie uzależnione od form spędzania czasu wolnego i rozdysponowywania zasobów finansowych, jakie preferują grupy wpływu. Do cech społecznych, charakteryzujących styl życia, zalicza się<sup>233</sup>:

- kulturę życia (materialną i duchową),
- przynależność do klasy społecznej i wynikające stąd podobieństwo osób pod względem: dochodów, zawodów, wyznawanych wartości, trybu życia,
- pełnione role społeczne,
- przynależność do grupy odniesienia,
- pełnienie roli opiniodawcy dla innych jednostek grupy odniesienia,
- faza cyklu rozwojowego, w którym znajduje się jednostka i wynikające stąd implikacje dla podejmowanych decyzji, a nawet przyjmowanych strategii gry,
- ilość czasu przeznaczanego na różne formy aktywności (praca, odpoczynek, spotkania towarzyskie).

Reasumując, otoczenie społeczne dostarcza jednostkom szeroko pojętych norm postępowania oraz kształtuje ich system wartości. Normatywne oddziaływanie interpersonalne kształtuje strukturę potrzeb, jak i dobór konkretnych środków konsumpcji do ich zaspokojenia. Wpływ otoczenia społecznego uznawać należy za jedną z ważniejszych determinant racjonalności zachowań konsumentów. János Kornai (ur. 1928), węgierski ekonomista, stwierdził: „konsekwencją wpływów społecznych jest dążenie konsumentów do zaspokajania odczuwanych przez siebie potrzeb proporcjonalnie na podstawie odpowiadających ich otoczeniu warunkom materialnym i kulturowym, w jakich funkcjonują. W przypadku, gdy osiągną wyższą stopę życiową, chcą w tym samym czasie lepiej odżywiać się, lepiej i wygodniej mieszkać, a także korzystać z lepszego transportu. Mamy zatem do czynienia z ogólnymi zasadami natury ludzkiej, zasadami rozwoju potrzeb, których konkretne formy przejawiania się uzależnione są od dominujących warunków społecznych”<sup>234</sup>.

<sup>233</sup> S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 188-189.

<sup>234</sup> J. Kornai, *Rush Versus Harmonic Growth*, North Holland Publishing Company, Amsterdam 1972, s. 10-11.

Istotną rolę w kształtowaniu zmian konsumpcji ma pozycja zawodowa. Wynika to z dwóch przesłanek. Po pierwsze, z ekonomicznego punktu widzenia, im wyższe kwalifikacje, wyższe zajmowane stanowisko, tym na ogół wyższe dochody, a tym samym większe możliwości zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych ze względnie wyższym udziałem potrzeb samorozwoju i społecznych. Po drugie, z socjologicznego punktu widzenia, pozycja zawodowa wpływa na poziom i styl życia jednostki – skłania do przyjęcia etosów (zbioru jasno określonych wzorów kulturowych) życia właściwych poszczególnym grupom zawodowym, ujawniających m.in. zróżnicowanie standardów konsumpcji.

Pozycja zawodowa jest skorelowana z pozycją społeczną jednostki. Pozycja społeczna określa możliwości konsumpcyjne, dostępność do danych dóbr, co utożsamia ją ze statusem społecznym. Jednostka będąca członkiem poszczególnych warstw społecznych przyjmuje obowiązujące w nich wzorce i sposoby zachowań konsumpcyjnych. Uwzględniając zjawisko naśladownictwa, można dostrzec wymiar pozytywny i negatywny wpływu pozycji społecznej na strukturę potrzeb, decyzje podejmowane w zakresie jej zaspokajania. Wpływ pozytywny ujawnia się, gdy jednostka, wykazując chęć zyskania aprobaty określonej grupy społecznej, podejmuje decyzje o zaspokajaniu potrzeb (analogicznych jak grupa odniesienia) w oparciu o własne cele i system wartości, i w konfrontacji z posiadanymi do tego środkami konsumpcji. Negatywnym przejawem jest ostentacyjna konsumpcja, na którą w rzeczywistości nie pozwalają jej finansowe środki konsumpcji. W efekcie, zintensyfikowane odczuwanie potrzeb może prowadzić do zaburzeń funkcjonowania jednostki, gospodarstwa domowego, którego jest członkiem. W tym przypadku trudno jest mówić o konsumpcji racjonalnej w aspekcie tak ekonomicznym, jak i społecznym czy psychologicznym.

Z uwagi na fakt, że jednostka może należeć do wielu różnych grup społecznych, może też posiadać w nich odmienną pozycję. W zależności od roli jaką w danej chwili odgrywa, można mówić, że pewne jej statusy są wówczas utajone, a pewne czynne. W takich sytuacjach dochodzić może do konfliktu ról, tzn. jeżeli normy i wartości realizowane dzięki danej roli stoją w sprzeczności z wartościami i normami innej roli.

Pozycje społeczne dzieli się na:

- przypisane, na które nie ma wpływu sama jednostka (na przykład przytaczana wcześniej pozycja dziecka w rodzinie),
- osiąmane, które wynikają z działań podjętych przez jednostkę.

Pozycja społeczna wyznacza lub wzmacnia atrybuty jednostki takie jak: wykształcenie, dochód, zakres władzy, styl życia, ilość czasu wolnego, które umożliwiają zaspokojenie potrzeb samorozwoju i społecznych.

Ze statusem zawodowym i pozycją społeczną jednostki oraz jego gospodarstwa domowego wiąże się wykształcenie. Jako wyraz wiedzy i kwalifikacji zawodowych staje się kluczem do awansu społecznego i zawodowego człowieka<sup>235</sup>.

Wykształcenie wpływa na poziom i strukturę zaspokajanych potrzeb. Wraz ze wzrostem wykształcenia rosną i różnicują się potrzeby. W strukturze potrzeb zwiększa się udział potrzeb społecznych i samorozwoju (potrzeb kulturowych, estetycznych, przynależności, szacunku, samorealizacji). Ich dominacja sprzyja rozwojowi umysłowemu, duchowemu człowieka, a zatem kreacji kapitału ludzkiego i społecznego, ucieleśnionego w jednostce.

Zmiany konsumpcji wynikają nie tylko z wpływów czynników o profilu społecznym, ale również i kulturowych. Wśród nich wskazać należy na:

- system wartości,
- obyczaje i tradycje,
- wzory i wzorce kulturowe.

System wartości jest związany z postawami, wzorcami pożądanymi zachowań. Cechuje się względną trwałością. Wpływa nie tylko na działania podejmowane przez indywidualne podmioty konsumpcji, ale także całych grup społecznych. Wpływ systemu wartości na strukturę zaspokajanych potrzeb przejawia się tym, że jednostka / grupa społeczna ocenia zaspokojenie pewnych potrzeb jako ważniejsze niż pozostałych. Ta sama potrzeba może być uznawana przez jednych za wartość, która sama w sobie jest celem podejmowania działania, a dla innych może być tylko instrumentem do osiągnięcia innych celów. Wartości uznawane przez jednostkę określają przyjęty przez nią styl życia.

Podstawową funkcją wartości jest określanie, co jest słuszne, a co nie; co jest ważne, a co jest bez znaczenia. Ze względu na pełnione funkcje wyróżnia się grupy wartości<sup>236</sup>:

- poznawczych – ukierunkowanych na zdobywanie wiedzy, umiejętności i realizację zainteresowań; wyróżnia się wśród nich wartości intelektualne i perfekcjonistyczne (doskonalenie osobowości, doskonałość moralna, sprawność),

<sup>235</sup> Por. Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 80-81.

<sup>236</sup> A. Jachnis, J. F. Terelak, *Psychologia konsumenta i reklamy*, Wydawnictwo O. W. Branta, Bydgoszcz 1998, s. 328.

- moralnych – mających wpływ na kształtowanie kryteriów postępowania,
- emocjonalnych – koncentrujących się na doznawaniu silnych przeżyć,
- prestiżowych – koncentrujących się na ocenie przedmiotów z punktu widzenia ich znaczenia w hierarchii społecznej,
- przyjemnościowych – wpływających na wyzwalanie pozytywnych emocji związanych z ich realizacją,
- materialnych – czyli dążenie do komfortu materialnego i określonych korzyści materialnych,
- społecznych – mających związek z oceną przez jednostkę innych osób, grup i związków między nimi.

Wartości są niewidzialnymi zasobami gospodarczymi odgrywającymi znaczącą rolę w kształtowaniu zachowań konsumpcyjnych, stosunków produkcji, wymiany. Hierarchie wartości życiowych jednostek różnią się w zależności od poziomu wykształcenia, pozycji zawodowej czy społecznej. Wpływają na hierarchię potrzeb i intensywność ich odczuwania.

Obyczaje, tradycje, nawyki usztywniają strukturę potrzeb. Istotą wskazanych czynników jest bowiem względna stabilność. Obyczaj, to powszechnie przyjęty, utrwalony tradycją sposób postępowania jednostek. Traktowany jest jako instrument kontroli społecznej. Naruszenie go wywołuje zazwyczaj negatywną reakcję otoczenia. I w tym przypadku intuicyjne, potoczne utożsamianie go ze zwyczajem jest błędne. Zwyczaj, choć jest oparty o tradycję i oznacza ustalony sposób zachowania, ma charakter nieświadomionego naśladownictwa zachowań innych osób, a jego nieprzestrzeganie nie niesie dla jednostki negatywnych konsekwencji ze strony otoczenia. Tradycjami są zasady postępowania, poglądy przechodzące z pokolenia na pokolenie. Są uznawane za społecznie doniosłe dla współcześnie żyjących, jak i przyszłych pokoleń.

Istotnym czynnikiem kulturowym determinującym zmiany w strukturze zaspokajania potrzeb są wzorce i wzory kulturowe. Wzór odzwierciedla rzeczywistość, wyznacza sposób zachowania, który jest ogólnie przyjęty przez kulturę danej społeczności. Wzory kulturowe określają wszelkie reguły i sposoby działania jednostek lub grup w określonych sytuacjach. Można mówić o wzorach dominujących lub panujących, o wzorach nowych, nowatorskich czy też wzorach przeżytkach, wzorach martwych, któ-

rych schematy zewnętrzne lub werbalne mogą być praktykowane, ale nie mają już swej dawnej treści znaczeniowej<sup>237</sup>.

Wzorzec obejmuje cechy pożądanego zachowania ludzkiego, wszystkie normy, zakazy, tradycje, czyli to, co jest osiągalne w danej epoce i kulturze. Przekazywany z pokolenia na pokolenie, wyróżnia daną społeczność na tle innych kultur. Z upływem czasu podlega jednak przekształceniom. Pewne stereotypy wykształcone w kulturze zostają wyparte i zastąpione nowymi zwyczajami. Zmiany wzorców wzbogacają i przetwarzają wzór społeczny. Wolno postępujące przemiany prowadzą w rezultacie do zmian w strukturze potrzeb.

Na system wartości, zwyczaje i tradycje, wzory i wzorce konsumpcyjne znaczący wpływ ma globalizacja. Społeczeństwa różnie reagują na procesy globalizacji systemu wartości, wzorców i wzorów – od całkowitej akceptacji, przez selektywną adaptację, aż do ich całkowitego odrzucenia. Pełną akceptację wartości i wzorców zachowań kojarzonych z globalizacją dostrzec można u ludzi otwartych na zmiany, podatnych na efekt demonstracji. Negację przejawiają jednostki odczuwające zagrożenie ekspansją innej kultury. Selektywna adaptacja jest wspólna osobom przywiązanim do uznawanych przez siebie wartości, norm, ale otwartym na wpływy zewnętrznych form kultury konsumpcyjnej (np. moda, forma spędzania czasu wolnego). W rezultacie można mówić o elastycznej, sztywnej i stosunkowo sztywnej strukturze potrzeb, o szybko bądź wolno postępujących zmianach konsumpcji.

Z czynnikami kulturowymi i społecznymi zmian konsumpcji integralnie spójne są czynniki psychologiczne/neuronalne. Stanowią one podstawę identyfikacji oczekiwań, preferencji, skłonności jednostek do samorozwoju, nawiązywania współpracy. Do czynników psychologicznych należą:

- osobowość, styl życia,
- motyw,
- postawy, zachowania,
- umiejętność uczenia się i zapominania,
- emocje, zaufanie, empatia.

Osobowość jest zespołem zmiennych i względnie stałych cech psychicznych jednostki, za pomocą których można opisać jej działania i doznania. Kształtuje się stopniowo przez całe życie człowieka poprzez doświadczenia, relacje międzyludzkie, pełnione role społeczne, własną aktywność.

---

<sup>237</sup> Ibidem, s. 71.

W pierwszych okresach życia jednostki (w okresie dzieciństwa oraz młodości) znaczący wpływ mają bodźce zewnętrzne, tzn. proces socjalizacji. Uznaje się, że człowiek staje się osobowością dzięki uczestnictwu w życiu społecznym, które stanowią stosunki zachodzące w życiu rodzinnym i koleżeńskim, stosunki pracy i komunikacji wzajemnej<sup>238</sup>.

Skutkiem i ekspozycją osobowości jest przyjęty styl życia. Styl życia i osobowość to kategorie immanentnie związane z człowiekiem. Mogą być obserwowalne, realne. Odmiennie przedstawia się kwestia w odniesieniu do motywów i wartości. O nich można jedynie wnioskować na podstawie zachowań i deklaracji jednostki.

Motywy określają konkretne zachowania, są bezpośrednią przyczyną działania jednostki<sup>239</sup>. Przyjmują rolę stymulatora zachowań w pewnym specyficznym kierunku. Motywy działań zależą od wieku, płci, wykształcenia, sytuacji finansowej jednostki. W przypadku potrzeb wyższego rzędu motywacja działa silniej u jednostek dobrze usytuowanych majątkowo, o wysokim wykształceniu. W przypadku zaistnienia zjawiska, jakim jest deprivacja potrzeby pojawia się napięcie motywacyjne. Im napięcie motywacyjne jest wyższe, tym wyższa atrakcyjność bodźca i siła związanej z nim motywacji. Motywów zachowań może być wiele, niemniej stanowią jeden z czynników warunkujących zmiany w strukturze zaspokajanych potrzeb.

Zmiany konsumpcji wyznaczają również postawy, które uznawane są za jedno z najważniejszych czynników w kształtowaniu zachowań konsumpcyjnych. Źródłem postaw jest przyjęty światopogląd, rozumiany jako zbiór subiektywnych doświadczeń intelektualnych oraz emocjonalnych, określających relację osoby do rzeczywistości.

Tadeusz Mądrzycki (1931-2002) określa postawę jako ukształtowaną w procesie zaspokajania potrzeb, w określonych warunkach społecznych, względnie zgodną i stałą organizację wiedzy, przekonań, uczuć, motywów oraz pewnych form działania i reakcji ekspresywnych podmiotu, związaną z określonym przedmiotem lub klasą przedmiotów. Stwierdza, że postawy jednostki są uwarunkowane kulturowo, „wiąże się to przede wszystkim z jej przynależnością do określonego narodu, klasy lub warstwy społecznej. Każda z tych społeczności posiada swoją kulturę. W skład kultury wchodzi pewnego rodzaju twierdzenia dotyczące rzeczywistości – naukowo sprawdzone, lub wierzenia i mity – oraz ideologie, normy społeczne, style zacho-

<sup>238</sup> S. Smyczek, I. Sowa, op. cit., s. 188.

<sup>239</sup> L. Rudnicki, *Zachowania rynkowe...*, s. 53.



wania, wzory osobowe itp. Wszystkie te elementy kultury oddziałują na postawy jej uczestników”<sup>240</sup>.

Postawy jednostki tworzą się w oparciu o doświadczenie społeczne, tradycję kulturową oraz w wyniku jej własnych działań i doświadczeń. Pod wpływem obserwacji zachowania innych ludzi jednostka przejmuje ich postawy poprzez empatię, naśladowanie, modelowanie, identyfikację<sup>241</sup>. Niezaprzeczalnie postawa charakteryzuje ludzi jako istoty społeczne oraz różnicuje poszczególne jednostki. Nie tylko ukierunkowuje reakcje jednostki, ale również je dynamizuje. Postawy, które są początkowo ukształtowane w oparciu o potrzeby egzystencji, uniezależniają się od nich w procesie zdobywania doświadczenia. W rezultacie aktywizują się nowe potrzeby, w tym potrzeby społeczne i samorozwoju.

Postawy wyrażają stosunek do zmiany, ryzyka poniesienia straty, poziomu kreatywności. W literaturze przedmiotu wskazuje się trzy podstawowe reakcje na zmiany<sup>242</sup>:

- postawę zachowawczą,
- postawę recepcyjną,
- postawę pionierską.

Postawa zachowawcza jest typowa dla jednostek, które odczuwają lęk przed utratą dotychczasowej pozycji i nieprzystosowaniem do nowych warunków. Cechuje ją niechęć do nowości i opór wobec ich wprowadzania. Struktura potrzeb osób reprezentujących postawę zachowawczą jest raczej stabilna.

Postawa recepcyjna charakteryzuje się ostrożnością wobec zmian. Jednostki reprezentujące tę postawę akceptują zmiany, które zostały wprowadzone przez innych, a efekty są już klarowne. Zmiana struktury potrzeb odbywać się więc może w oparciu o wpływy społeczne.

Postawa pionierska umożliwia zainicjowanie zmian, tworzenie twórczych koncepcji, i wpływa pobudzająco na jednostki sceptycznie nastawione do zmian. Rzecz można, że postawę tę reprezentują osoby kreatywne, samodzielnie poszukujące inspiracji do zmian w obrębie struktury potrzeb, skłonne do przejawiania postaw typowych dla efektu demonstracji.

<sup>240</sup> T. Mądrzycki, *Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw*, WSiP, Warszawa 1977, s. 20-56.

<sup>241</sup> Ibidem, s. 52-56.

<sup>242</sup> P. Niedzielski, K. Rychlik, *Innowacje i kreatywność*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 148-150.

Z postawami związane są: empatia, zaufanie, zdolność do zapamiętywania czy zapominania oraz emocje. Zrozumienie intencji jednostki na podstawie obserwacji jej zachowań jest jednym z zasadniczych elementów wszelkich relacji społecznych. Źródeł rozpoznania intencji upatruje się w neuronalnych mechanizmach.

Według badań Russella A. Poldracka i Craiga R. Foga korelacja między aktywnością mózgu a decyzjami (zachowaniem) jednostek wynosi 0,85, zaś współczynnik determinacji 0,72. Oznacza to, że aż 72% wariacji (zróznicowania) podejmowanych przez ludzi decyzji można wyjaśnić aktywnością mózgu<sup>243</sup>. Wyniki badań Foga i Poldracka wzbudzają zainteresowanie, bowiem w psychologii współczynnik determinacji zwykle wynosi poniżej 0,20.

Istniejące neuronalne mechanizmy wzmacniające empatię oraz skłonność do współpracy i zachowań prospołecznych poprzez wymianę społeczną prowadzą do tworzenia się, a następnie zacieśniania więzi pomiędzy ludźmi<sup>244</sup>. U ludzi zdolnych do współpracy większą aktywność wykazują obszary kory przedczołowej<sup>245</sup> powiązane z kontrolą nad zachowaniami impulsowymi i z umiejętnością odraczania gratyfikacji<sup>246</sup>.

Przejawy braku więzi między jednostkami, wrogie nastawienie oraz skłonność do popełniania czynów sprzecznych z obowiązującym systemem wartości w określonej społeczności są specyfiką zachowań części osób funkcjonujących w ramach danej grupy społecznej. Badania L. T. Harrisona i S. T. Friske<sup>247</sup>, przeprowadzone przy wykorzystaniu rezonansu magnetycznego, wykazały brak występowania u takiej właśnie grupy osób neuronalnych postaw poznania społecznego.

<sup>243</sup> M. Shermer, *Rynkowy umysł*, Wydawnictwo CiS, Warszawa 2009, s. 186-187.

<sup>244</sup> R. Adolphs, *Cognitive Neuroscience of Human Social Behavior*, „Nature Reviews Neuroscience” 2003, vol. 4, s. 165-170.

<sup>245</sup> F. Krueger, A. Barbey, K. McCabe, M. Strenziok, G. Zamboni, J. Solomon, V. Raymond, J. Grafman, *The neural bases of key competencies of emotional intelligence*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)” 2009, vol. 106 (52), s. 22468-22491.

<sup>246</sup> S. J. Blakemore, U. Frith, *Jak uczy się mózg*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, s. 24; A. G. Sanfey, J. K. Rilling, A. A. Aronson, L. E. Nystrom, J. D. Cohen, *The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game*, „Science” 2003, vol. 300 (5626), s. 1755-1758.

<sup>247</sup> L. T. Harris, F. T. Friske, *Dehumanizing the Lowest of the Low: Neuroimaging Responses to Extreme Out-Groups*, „Psychological Sciences” 2006, vol. 17, s. 847-853.

Rozpoznanie intencji jednostek rozpoczyna się na poziomie systemu wykorzystującego mechanizm tzw. neuronów lustrzanych<sup>248</sup>. Dzięki wyspecjalizowanym (znajdującym się m.in. w korze przedcuchowej) neuronom lustrzanym (*mirror neurons*)<sup>249</sup> niczym w lustrze „odbijają się” zachowania innych ludzi. Są one bezpośrednio zaangażowane w przewidywanie działań innych podmiotów, jak i we wnioskowanie o intencjach, empatię, naśladownictwo<sup>250</sup> – zachowania istotne dla rozpowszechniania, akceptowania nowatorskich rozwiązań. Vilayanur Subramanin Ramachandran (ur. 1951) i Lindsay M. Oberman (ur. 1979) stwierdzają, że dzięki neuronom lustrzanym mózg ludzki wyspecjalizował się w zakresie kultury, stał się organem różnorodności kulturowej w całym tego słowa znaczeniu<sup>251</sup>.

Wadliwe funkcjonowanie neuronów lustrzanych jest związane z problemami w relacjach z innymi ludźmi<sup>252</sup>. Brak umiejętności odczytania czyichś intencji sprawia, że zachowanie drugiej osoby wydaje się wówczas czyisto przypadkowe, bez znaczenia, a zatem nie wymaga żadnej reakcji albo też ta reakcja staje się równie przypadkowa, czyli nieadekwatna<sup>253</sup>. Brak zaufania jest zasadniczą barierą rozwoju różnych form współpracy, w tym w zakresie tworzenia innowacji otwartych.

Zaufanie zależy od czasu, w jakim następuje akumulacja doświadczenia. Akumulacja doświadczenia uzależniona jest od rodzaju podejmowanej aktywności, efektów uczenia się i zapominania. Zdobywanie nowych doświadczeń prowadzi do chemicznych i strukturalnych zmian mózgu związanych z komunikacją międzyneuralną<sup>254</sup>. Neurony organizują się w zespoły i każdy z takich zespołów specjalizuje się w przetwarzaniu swoistego rodzaju bodźca. Cała komunikacja między neuronami zachodzi za pośred-

<sup>248</sup> Stwierdzenie to można uznać za wyrażony w języku nauki o mózgu empiryczny dowód hipotez Smitha z *Teorii uczuć moralnych*: „Jakkolwiek samolubnym miałyby być człowiek, są niewątpliwie w jego naturze jakieś pierwiastki, które powodują, iż interesuje się losem innych ludzi, i sprwiają, że ich szczęście jest dla niego nieodzowne, choć jedyna przyjemność, jaką może stąd czerpać, to przyjemność oglądania tego. Tego właśnie rodzaju jest współczucie (*pity*), czyli litość (*compassion*), uczucie, którego doznajemy wobec nieszczęścia innych, wtedy, gdy jesteśmy jego świadkiem, czy też, gdy udało nam się żywo je sobie uświadomić”.

<sup>249</sup> V. Gallese, L. Fadiga, L. Fogassi, G. Rizzolatti, *Action recognition in the premotor cortex*, „Brain” 1996, vol. 119, s. 593-609.

<sup>250</sup> H. L. Gallagher, C. D. Frith, *Functional Imaging of “Theory of Mind”*, „Trends In Cognitive Sciences” 2003, vol. 7 (2), s. 77-83.

<sup>251</sup> V. S. Ramachandran, L. M. Oberman, *Broken Mirrors a Theory of Autism*, „Scientific American” 2006, s. 62-69

<sup>252</sup> M. Shermer, op. cit., s. 222-224.

<sup>253</sup> V. S. Ramachandran, L. M. Oberman, op. cit., s. 62-69.

<sup>254</sup> M. Shermer, op. cit., s. 138.

nictwem połączeń synaptycznych (synaps). Tak zwane kolce dendrytyczne, które są drobnymi wypukłościami na dendrytach komórki nerwowej, kontaktują się z zakończeniem aksonalnym najbliższego neuronu czy neuronów, które uwalniają substancje chemiczne do szczeliny synaptycznej. W pewnych warunkach kolce dendrytyczne mogą się skurczyć i zerwać kontakt: w innych – istniejące kolce (lub nowe) rosną i nawiązują nowy kontakt. Im częściej jeden neuron pobudza drugi, tym silniejsze połączenie powstaje między nimi. Wraz z każdym nowym doświadczeniem jednostki dokonują się drobne zmiany połączeń w fizycznej strukturze mózgu<sup>255</sup>. Doświadczenia jednostki konsolidują się, w związku z czym tworzące się kolejne powiązania neuronalne utrwalają pozytywne bądź negatywne skojarzenia towarzyszące zachowaniom. W rezultacie jednostka: (1) angażuje się z zaufaniem bądź z jego brakiem w kolejne propozycje poszerzania wiedzy i doświadczenia, rozwiązań innowacyjnych, (2) określa swój popyt potencjalny, (3) rozpowszechnia informacje.

Według badań neuroanatomicznych za złożone emocje społeczne są odpowiedzialne, odkryte w 1925 r. przez rumuńsko-austriackiego neurologa Constantina von Economo (właściwie Constantin Alexander Economo) (1876-1931), *neurony von Economo (VENs)*<sup>256</sup> (duże, wrzecionowate, dwubiegunowe neurony piątej warstwy kory, występujące w dwóch tylko miejscach kory czołowej: w przedniej części kory zakrętu obręczy i w korze wyspy). Przypuszczenia, że *neurony von Economo (VENs)* odgrywają istotną rolę w przypadku emocji społecznych, opierają się na ich szczególnej lokalizacji<sup>257</sup>. Badania neuroanatomiczne dowodzą, że przednia część kory zakrętu obręczy odpowiada za kierowanie uwagą, wyższymi procesami poznawczymi, odczuwanie bólu oraz reaguje na sygnały z autonomicznych systemów kontroli ciała. Z kolei kora wyspy aktywizuje się złasz-

<sup>255</sup> Idea reorganizacji połączeń pod wpływem doświadczenia określana jest uczeniem się hebbowskim (od nazwiska jej rzecznika Donalda Hebba). Mechanizm uczenia się hebbowskiego to inaczej długotrwałe wzmocnienie synaptyczne (LTP), którego istotą jest stały wzrost wydajności synapsy, która wynika z docierającego do niej pobudzenia neuronalnego. Konsekwencją LTP są silniejsze połączenia między komórkami nerwowymi oraz długotrwałe zmiany w połączeniach synaptycznych. Zmiany te są odpowiedzialne za uczenie się i pamięć, por. *ibidem*, s. 136-137.

<sup>256</sup> J. M. Allman, K. K. Watson, N. A. Tetreault, A. Y. Hakeem, *Intuition and Autism: A Possible Role for Von Economo Neurons*, „Trends Cognitive Sciences” 2005, vol. 9 (8), s. 367-373; J. M. Allman, N. A. Tetreault, A. Y. Hakeem, K. F. Manaye, K. Semendeferi, J. M. Erwin, S. Park, V. Goubert, P. R. Hof, *The von Economo Neurons in Fronto-Insular and Anterior Cingulate Cortex*, „Annals of the New York Academy of Sciences” 2011, vol. 1225 (1), s. 59-71; M. Shermer, *op. cit.*, s. 214.

<sup>257</sup> K. K. Watson, T. K. Jones, J. M. Allman, *Dendritic Architecture of the von Economo Neurons*, „Neuroscience” 2006, vol. 141, s. 1107-1112.

cza w sytuacjach cierpienia, krzywdy, bólu, oszustwa, a także wstrętu. Stąd uznaje się *neuroony von Economo* za siedlisko złożonych emocji ludzkich. Neurony te wyposażone są w neuroprzekaźniki (takie jak serotoninę, dopaminę i wazopresynę) wzmacniające pozytywne odczucia, poczucie więzi. Kluczowe znaczenie przypisuje się wielkości tych komórek, a zwłaszcza charakterystycznym bardzo dużym aksonom. Akson odpowiedzialny jest bowiem za przesyłanie sygnałów, a szybkość reakcji stanowi podstawę właściwej oceny zaistniałej sytuacji, rozpoznania wzajemnych relacji międzyludzkich. Ludzkie decyzje następują pod wpływem emocji, a zatem podejmowane są natychmiastowo.

Specyfiką zaspokajania potrzeb jest ich wartościowanie, ocena użyteczności. Użyteczność jest uznawana powszechnie za miarę relatywnej satysfakcji (zadowolenia) z nabycia, posiadania określonego dobra czy usługi. Niejednokrotnie uznaje się, że użyteczność jako zadowolenie (poczucie satysfakcji) jest równoznaczne z osiągnięciem szczęścia przez jednostkę ludzką. Tymczasem zadowolenie (poczucie satysfakcji) – to emocja bazująca na skutku właściwej świadomej decyzji, efekcie świadomego wyboru; szczęście – to subiektywne poczucie pozytywnego wpływu zdarzeń zaistniałych przy udziale bądź nie, innych jednostek. Podstawowa różnica tkwi w pojawieniu się odpowiedzialności za podjęte samodzielnie decyzje. A zatem zadowolenie, jako emocja, jest powiązane z aktywnością mózgu – aktywnością poszczególnych neuronów w okolicy LIP (od *lateral intraparietal*, czyli bocznej okolicy śródciemieniowej – obszaru położonego tuż nad uszami i rozciągającego się w tył). To obszar powiązany z uwagą, podejmowaniem decyzji i planowaniem ruchu<sup>258</sup>.

Zmiany w aktywności LIP są skorelowane ze zmianami wpływającymi na decyzje ekonomiczne podejmowane przez jednostki, tzn. gdy rośnie wartość nagrody (użyteczności – w przypadku zaspokajania potrzeby; dochodu – w przypadku wykonywanej pracy), zwiększa się częstość aktywności neuronów przetwarzających odpowiednie informacje<sup>259</sup>. Badania nad neuronami w okolicy LIP wskazują, że mózg ludzki jest wyposażony

<sup>258</sup> M. E. Goldberg, J. Bisley, K. D. Powell, J. Gottlieb, M. Kusunoki, *The Role of the Lateral Intraparietal Area of the Monkey in the Generation of Saccades and Visuospatial Attention*, „Annals of the New York Academy of Sciences” 2002, vol. 956, s. 212, 214 (205-215); S. B. Hamed, J. R. Duhamel, F. Bremmer, W. Graf, *Representation of the visual field in the lateral intraparietal area of macaque monkeys: a quantitative receptive field analysis*, „Experimental Brain Research” 2001, vol. 140 (2), s. 127-144.

<sup>259</sup> M. L. Platt, P. W. Glicker, *Neural Correlates of Decision in Variables in Parietal Cortex*, „Nature” 1999, vol. 400, s. 233-238.

w sieci neuronów zaangażowanych w proces obliczania wartości i użyteczności<sup>260</sup>. Ludzie zwykle wykazują większą wrażliwość na straty niż zyski<sup>261</sup>, co jednocześnie tłumaczy decyzje indywidualnych podmiotów konsumpcji w zakresie alokacji środków pieniężnych, przyjmowane w tym zakresie strategię.

Jak wskazują wyniki badań neuroanatomicznych, moduły neuronalne zlokalizowane w mózgu każdej jednostki odpowiadają za decyzje, a w tym i decyzje rynkowe. Każdy wybór to w pełni realny proces angażujący określoną liczbę neuronów, w efekcie którego podejmowane zostają określone zachowania. W miarę rozwoju jednostki sieci wewnętrznych połączeń neuronalnych rozwijają się i utrwalają pod wpływem zdobywanych doświadczeń. Sieć połączeń w mózgu jednostki nieustannie się zmienia w miarę intensyfikacji podejmowanych działań.

Plastyczność mózgu, wbrew wcześniejszym założeniom, nie ogranicza się tylko do okresu dzieciństwa. Podczas wrażliwych okresów w rozwoju jednostki niektóre okolice mózgu nadal rozwijają się w ciągu całego okresu dorostania, a nawet jeszcze w wieku dorosłym. Oznacza to, że ilekroć jednostka zdobywa wiedzę, doświadczenie, następuje uelastycznianie struktur mózgowych<sup>262</sup>. Podstawowa, uniwersalna architektura mózgu jest wspólna dla wszystkich ludzi. Pod wpływem nowych doświadczeń dochodzi do stymulacji neuronów, w odpowiedzi tworzą się nowe połączenia synaptyczne, które stanowią już indywidualną właściwość poszczególnych mózgów. Odpowiadają one za poziom wiedzy ukrytej (na bazie której powstaje kapitał intelektualny) jaką dysponuje jednostka. Wiedza ukryta ma wysoką wartość w ocenie indywidualnej, jak i dla podmiotów gospodarczych oczekujących kreatywności, wyjątkowych umiejętności łączenia różnych obszarów wiedzy.

Występowanie czynników pozaekonomicznych konsumpcji zniekształca w pewnym zakresie obraz zmian konsumpcji wynikający z oddziaływania czynników ekonomicznych. W literaturze przedmiotu wskazuje się wśród czynników ekonomicznych m.in. na dochody, poziom cen, majątek gospodarstwa domowego.

<sup>260</sup> B. Knutson, R. Peterson, *Neurally Reconstructing Expected Utility*, „Games and Economic Behavior” 2005, vol. 52, s. 305-315.

<sup>261</sup> S. M. Tom, C. R. Fox, C. Trepel, R. A. Poldrack, *The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making under Risk*, „Science” 2007, vol. 315 (5811), s. 515-518.

<sup>262</sup> A. Gardocka-Jałowiec, *Neuroeconomic Conditioning of the Influence of a Market Demand of Consumer on an Innovative Character of Polish Companies*, „Contemporary Economics” 2011, vol. 5 (1), s. 70-83.



Poziom i źródła dochodów ludności są jednym z ważniejszych czynników warunkujących wielkość i strukturę zaspokojenia potrzeb. Świadczą o poziomie życia społeczeństwa. Dochody do dyspozycji brutto, stanowiące składową rachunków narodowych, są przeznaczane na finansowanie wydatków konsumpcyjnych oraz oszczędności<sup>263</sup>. Z analizą wpływu dochodów na strukturę potrzeb uwzględnia się działanie cen konsumpcyjnych. Zmiany cen determinują siłę nabywczą dochodów, czyli kształtują dochód realny konsumentów. Cena jest dla indywidualnego podmiotu konsumpcji miernikiem wartości, który łączy się z postrzeganymi korzyściami z nabycia dobra czy usługi. Ocena uzyskanych korzyści, poziomu zaspokojenia potrzeby przez dane dobro, usługę, opiera się o poziom kosztów alternatywnych (utraconych możliwości) związany z innymi dobrami i usługami, z których jednostka zrezygnowała.

Relacje ilościowe między ceną a popytem konsumpcyjnym są wyrażane za pomocą współczynnika elastyczności cenowej konsumpcji. Osłabienie elastyczności cenowej popytu zaobserwować można w odniesieniu do dóbr i usług podstawowych, służących zaspokojeniu znacznej części potrzeb egzystencji. Odmiennie jest w przypadku dóbr i usług wyższego rzędu, które służą w zasadzie zaspokojeniu potrzeb samorozwoju i społecznych.

Elastyczność cenowa na dobra i usługi wyższego rzędu jest wysoka. Oznacza to, że zmiana ich ceny (wzrost) wywołuje większą zmianę popytu (spadek). W przypadku jednostek wyrażających np. dużą aktywność, stopień lojalności względem określonych dóbr i usług wyższego rzędu czy wysoką potrzebę osobistego rozwoju, dostrzec można mniejszą wrażliwość na zmiany ceny (tzn. osłabienie elastyczności cenowej popytu).

O różnicowaniu się elastyczności cenowej decyduje poziom dochodów gospodarstw domowych. Jednostki o wyższym poziomie zamożności cechują się, w porównaniu z jednostkami mniej zamożnymi, stosunkowo niską elastycznością cenową popytu. Wnioskować więc można, że wykazują mniejszą skłonność do zmian w strukturze potrzeb, biorąc pod uwagę udział w niej potrzeb wyższego rzędu (służących zaspokajaniu potrzeb samorozwoju i społecznych).

<sup>263</sup> Przyjmuje się, że oszczędności stanowią różnicę między wysokością dochodów do dyspozycji i wydatków, por. *Konsumpcja w Polsce w 2009 r.*, red. A. Olejniczuk-Merta, IBRKiK, Warszawa 2010, s. 42; I. Kudrycka, M. Radziukiewicz, *Rozkłady dochodów, wydatków i oszczędności z uwzględnieniem dochodów z szarej strefy*, Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych, z. 278, GUS, Warszawa 2001.



Zachowania indywidualnych podmiotów konsumpcji wobec dóbr zaspokajających potrzeby nie zawsze są zgodne z prawem Marshalla. Oznacza to, że nie zawsze zmiana ceny dobra, przy założeniu *ceteris paribus*, powoduje zmianę popytu w odwrotnym kierunku. Mogą wystąpić nietypowe reakcje indywidualnych podmiotów konsumpcji ujawniające się pod postacią<sup>264</sup>:

- paradoksu Roberta Giffena (1837-1910), zgodnie z którym wraz ze wzrostem ceny danego dobra rośnie jego zakup;
- paradoksu Thorsteina Veblena (1857-1929), u podstaw którego leży chęć wyróżnienia się przez nabywanie dóbr będących symbolami wysokiego statusu społecznego, tzn. wraz ze wzrostem cen na dobra luksusowe rośnie zapotrzebowanie na nie,
- paradoksu sezonowego, którego istota polega na tym, że ludzie kupują duże ilości pewnych towarów wtedy, gdy są one najdroższe, a nie wtedy, gdy są najtańsze. Duża sezonowa zmienność konsumpcji wynika z sezonowości potrzeb, których źródłem są zmiany klimatyczne w ciągu roku (pory roku) lub czynniki natury społeczno-kulturowej (święta, karnawał, okres wakacyjny). W okresie poprzedzającym bezpośrednio czas wysokiej konsumpcji danych dóbr ich sprzedawcy, antycypując zbliżający się wysoki popyt, podwyższają ceny. Zakupy zgodnie z oczekiwaniami sprzedawców rosną pod wpływem silnej presji potrzeb. W okresie posezonowym popyt nie tylko nie wzrasta w wyniku obniżki cen, ale wręcz obniża się,
- efektu naśladownictwa, zgodnie z którym nabywa się określone dobra pod wpływem chęci upodobnienia się do innych osób, należących do tej samej grupy społecznej (efekt naśladownictwa społecznego) oraz hierarchicznie wyższej grupy społecznej (efekt pokazowy). Z naśladownictwem związany jest również efekt sceny, zgodnie z którym jednostka kupuje dobra niezależnie od jego ceny i wartości użytkowej. Oznacza to, że nabywa dobro tylko dlatego, że nabywają je inni,
- efektu snoba (pewna odmiana efektu Veblena), gdzie nabywca przy wyborze dobra kieruje się przede wszystkim rzadkością jego występowania, czego wyrazem może być limitowana seria – czyli zakup dobra staje się tym atrakcyjniejszy, im mniej osób je posiada.

---

<sup>264</sup> K. Włodarczyk, op. cit., s. 70-72.

Wśród czynników ekonomicznych zmian konsumpcji nie można pominąć zasobów majątkowych. Bywalec rozumie je jako „nagromadzone w okresach przeszłych zasób dóbr produkcyjnych i konsumpcyjnych oraz innych aktywów rzeczowych, finansowych i niematerialnych (papiery wartościowe, wartości prawne, wykształcenie, kwalifikacje itp.), będących w dyspozycji gospodarstwa domowego konsumenta”<sup>265</sup>. Nie ulega wątpliwości, że rozmiar i struktura majątku wpływa na poziom zaspokojenia potrzeb. Wpływ ten może być bezpośredni i pośredni.

Bezpośredni wpływ majątku ujawnia się w tym, że niektóre składniki majątku są same w sobie przedmiotami konsumpcji (np. mieszkanie, meble, urządzenia, dzieła sztuki). Ich posiadanie pozwala zaspokoić określone potrzeby egzystencji. Tym samym modyfikuje intensywność odczuwania określonych potrzeb i wywołuje zmiany w ich strukturze. Oddziaływanie pośrednie majątku wyraża się natomiast w tym, że wiele jego składników, szczególnie tych o charakterze kapitałowym (np. ziemia, papiery wartościowe, patenty) może być transformowana (sprzedaż, wynajem) w strumień dochodów. Pozyskane środki pieniężne mogą być z kolei przeznaczone na zaspokojenie potrzeb, tzn. innych od tych, które zapewniają określone składniki majątku. W efekcie intensywność odczuwania określonych potrzeb ulega zmianie.

Zmiana formy majątku może wystąpić w sytuacji znacznego obniżenia się bieżących dochodów gospodarstwa domowego (np. w wyniku utraty pracy, przejścia na emeryturę), wynikać z przyczyn losowych (np. choroba, wypadek i niemożność kontynuowania pracy), jak również okoliczności związanych z zapewnieniem określonego poziomu życia czy rozwoju członkom gospodarstwa domowego (np. przeprowadzka, podjęcie nauki w innym mieście, kraju). Można więc stwierdzić, że transformację formy majątku wyznaczają określone zdarzenia, jak również intensywność odczuwania określonej potrzeby. Zjawisko to nie wystąpi w gospodarstwach domowych pozbawionych majątku, w których skłonność do konsumpcji jest ściśle uzależniona od bieżących dochodów. W takich gospodarstwach może uaktywnić się skłonność do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania konsumpcji, tzn. kredytów i pożyczek. Uzyskanie środków pieniężnych ze źródeł zewnętrznych wpływa na zwiększenie bieżącego zaspokojenia potrzeb, w wyniku czego następuje zmiana bieżącej i przyszłej struktury potrzeb.

---

<sup>265</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 63.

Czynniki ekonomiczne zmian konsumpcji w wymiarze mikroekonomicznym są ściśle skorelowane z koniunkturą gospodarczą. W dobrze prosperującej gospodarce wzrost produkcji i podaży dóbr i usług, istnienie optymalnego poziomu bezrobocia, dochodów rozporządzalnych ludności, stymuluje wzrost popytu. Wysoka skłonność do konsumpcji oznacza jednocześnie niską skłonność do oszczędzania. Taka relacja, zgodnie z teorią Keynesa, sprzyja ożywieniu gospodarczemu w krótkim okresie. W długim okresie staje się hamulcem rozwoju gospodarczego. Powoduje obniżenie tempa wzrostu gospodarczego. Pomiędzy konsumpcją a inwestycjami (będącymi podstawą aktywności innowacyjnej) istnieje konflikt, którego łagodzenie należy do podstawowych zadań polityki gospodarczej każdego kraju.

Z powodu słabej koniunktury gospodarczej pogarsza się sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw, wzrasta bezrobocie, spada zatrudnienie, zmniejsza się poziom oraz dynamika płac i świadczeń społecznych. Przedsiębiorstwa wykazują mniejszą skłonność do inwestycji materialnych i niematerialnych. Sytuacja ta nie sprzyja aktywności innowacyjnej i konsumpcyjnej. Czynnikiem, który w największym stopniu wpływa na zaspokojenie i zmianę struktury potrzeb konsumpcyjnych jednostek jest ich sytuacja finansowa. Brak środków pieniężnych często uniemożliwia bądź ogranicza możliwości zakupu pewnych towarów i usług konsumpcyjnych. W wyniku ograniczonej swobody dysponowania środkami finansowymi następują zmiany w poziomie zaspokojenia potrzeb. Zmniejsza się zapotrzebowanie na dobra i usługi. Największa zmiana dotyczy potrzeby samorozwoju i społecznych, co z punktu widzenia procesu kreowania innowacji – kluczowych dla niego zasobów niematerialnych – jest zjawiskiem niepożądanym.

Przedstawione determinanty zmian konsumpcji wskazują, że przyjęcie jednego, stałego, uniwersalnego ich podziału jest ograniczone. W rzeczywistości występują one nierozdzielnie (czynniki ekonomiczne z pozaekonomicznymi i każde z nich odrębnie) i towarzyszy im zawsze prawdopodobieństwo błędu, polegające na przyjęciu pewnych uproszczeń wynikających z potrzeb badawczych. Nie sposób również przedstawić wszystkich zmian konsumpcji wynikających z czynników wyodrębnionych w każdej klasyfikacji.

Reasumując, z przeprowadzonych rozważań nad istotą struktury potrzeb, determinant zmian konsumpcji, wynikają istotne wnioski dla oceny zmian konsumpcji z punktu widzenia kreowania innowacji. Są to:

- potrzeby samorozwoju i potrzeby społeczne – ujawniają się stopniowo na różnych etapach rozwoju jednostki,

- skala dominacji potrzeb samorozwoju i społecznych, którą określa poziom dochodów, wykształcenia, wpływy środowiskowe, sytuacja majątkowa,
- potrzeby samorozwoju i społeczne mają mniejsze znaczenie dla biologicznego przetrwania jednostki, co powoduje, że ich zaspokojenie może być opóźnione (negatywny efekt dla kreacji potencjału ludzkiego będącego składową potencjału innowacyjnego),
- zaspokajanie potrzeb samorozwoju i społecznych prowadzi do rozwoju intelektualnego i emocjonalnego jednostki, wyższego poziomu indywidualizmu, kreatywności, samorealizacji (zaspokajanie potrzeb niższego rzędu nie ma takiego wydźwięku).

Mając na względzie ocenę zmian konsumpcji w kontekście kreowania innowacji, uwaga skupiona zostanie na aktualnym i przyszłym poziomie środków konsumpcji będących w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji (dochód, oszczędności, zobowiązania dłużne, czas). Tłem dla tych rozważań będzie identyfikacja makrouwarunkowań o charakterze zarówno ekonomicznym jak i pozaekonomicznym. Rozważaniom poddane zostaną zmiany konsumpcji wynikające z wpływów czynników, takich jak proces demograficzny i proces globalizacji, postęp techniczny i zróżnicowanie dochodowe społeczeństwa.

Identyfikacja zmian konsumpcji przeprowadzona w oparciu o wymienione makrodeterminanty, asymetrię oraz alokację środków konsumpcji finansowych i niefinansowych pozwoli na poznanie potencjalnych zmian w strukturze zaspokajanych potrzeb i wyznaczenie warunków, przy jakich konsumpcja może wypełniać więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji.



### Rozdział 3.

# MAKROUWARUNKOWANIA ZMIAN KONSUMPCJI

---

*Ludzie nie zmieniają się wtedy,  
gdy im się mówi, że powinni,  
ale wtedy, gdy kontekst w jakim się znaleźli  
zmusza ich do tego.*  
[Thomas L. Friedman]

Makrouwarunkowania konsumpcji są zbiorem zewnętrznych czynników, zjawisk, sił, których wpływ zaznacza się w sposób pośredni. Istnieją one niezależnie od podmiotów konsumpcji, czyli nie rzutują bezpośrednio na jednostki, a jedynie wpływają na ich ogólne zachowania, postawy, aspiracje. Z tego też względu analiza determinant w skali makro uwzględnia badania poziomu i struktury konsumpcji całego społeczeństwa danego kraju. Z punktu widzenia makroekonomicznego zmiany konsumpcji warunkują nie tylko poziom, ale i style życia ludzi.

Mając na uwadze perspektywę kreowania innowacji, uznaje się, że wśród makroczynników zmian konsumpcji istotne znaczenie mają procesy demograficzne, procesy globalizacji, postępu technicznego i skala zróżnicowania dochodowego społeczeństwa. Wskazane makrouwarunkowania nie są rozłączne. Procesy demograficzne wyznaczają trwałość i rozwój cywilizacji, ten zaś determinuje procesy globalizacji, a tempo integracji społeczeństw jest uwarunkowane przez postęp techniczny. Trajektorja wskazanych procesów jest ściśle związana z dysproporcjami dochodowymi społeczeństwa.

Celem rozważań o proponowanej narracji naukowej jest uchwycenie zmian konsumpcji determinowanych makroczynnikami. Uznaje się je za

tło dla badań asymetrii i alokacji środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych i ich oceny w aspekcie kreowania innowacji.

### 3.1. Procesy demograficzne

Procesy demograficzne są istotnym czynnikiem determinującym trwanie i funkcjonowanie każdej cywilizacji. Każda cywilizacja związana jest ze społeczeństwem, które do niej należy i które ona kształtuje, a które to społeczeństwo zarazem ją kształtuje. Czynniki demograficzne prowadzą do zmian konsumpcji i rynku, czyli wpływają na strukturę potrzeb konsumpcyjnych. Pozwalają określić skalę i charakter deprecjacji kapitału wiedzy wynikającej ze zmian struktury ludności według wieku zdolności do pracy. Oznacza to, że zidentyfikowane zmiany konsumpcji determinowane przez procesy demograficzne pozwalają wskazać na możliwości i ograniczenia dla kreowania innowacji w perspektywie długookresowej.

Prognozy demograficzne dla Polski wskazują na wydłużanie się życia ludzkiego, a więc znaczący wzrost liczby osób starszych oraz zwiększanie się ich udziału w społeczeństwie. Według danych GUS od 1991 do 2012 r. przeciętne trwanie życia wydłużyło się dla mężczyzn o 6,8 roku, kobiet o 5,9 lat. Obecnie w Polsce mężczyźni żyją dłużej o 16,6 roku niż w połowie ubiegłego stulecia, natomiast kobiety o 19,3<sup>266</sup>.

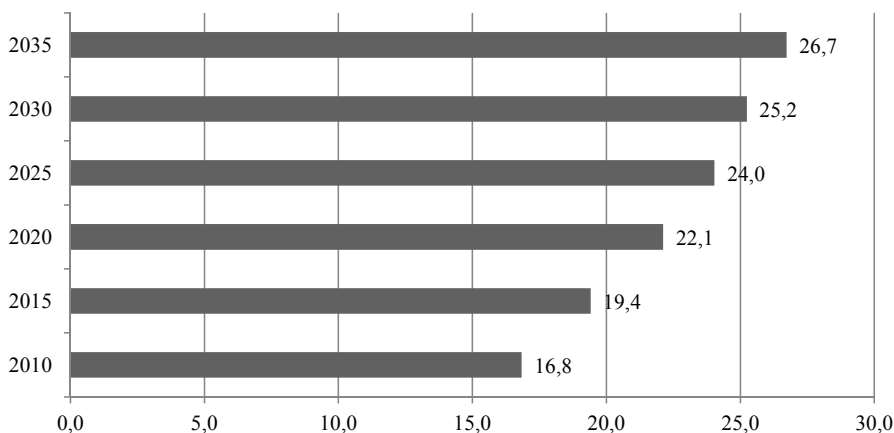
Polska od wielu lat plasuje się w pierwszej trzydziestce krajów demograficznie starych na świecie. W 1967 r. przekroczyła próg starości demograficznej, a próg zaawansowanej starości demograficznej – już w 1980 r. W latach 1990-2005 udział ludności w wieku 65 lat i więcej wzrósł z 10,1% do 13,2%, a w wieku 60 lat i więcej z 14,8% do 17,1% w ogólnej strukturze społecznej<sup>267</sup>. Z prognoz demograficznych GUS wynika, że liczba osób w wieku poprodukcyjnym będzie się zwiększać i w 2035 r. osiągnie poziom 26,7% ogółu ludności (rys. 3.1).

<sup>266</sup> *Trwanie życia w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2013, s. 18.

<sup>267</sup> *Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki*, Opracowania Tematyczne OT-601, Kancelaria Senatu, kwiecień 2011, s. 4.



**Rysunek 3.1.**  
**Prognoza ludności w wieku poprodukcyjnym**  
**w Polsce w latach 2010-2035 (w %)**

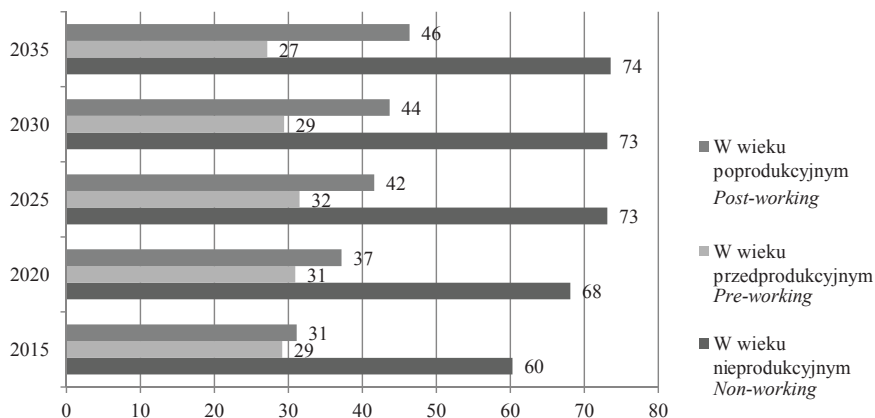


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Prognoza ludności na lata 2008-2035*, GUS. Departament Badań Statystycznych, Warszawa 2009, s. 308.

Zjawisko starzenia się społeczeństwa ma wymiar światowy. Według szacunków Światowego Forum Ekonomicznego do 2030 r. dwie osoby aktywne zawodowo (w wieku 15-65 lat) będą musiały opiekować się jedną osobą nieaktywną zawodowo (powyżej 65. roku życia). Jak stwierdza Holger Strulik, „społeczeństwo europejskie starzeje się w niespotykanym dotychczas tempie, szybciej niż społeczeństwo na jakimkolwiek innym kontynencie, a jego równowaga ekonomiczna jest zaburzona. W 2030 r. prawie 25% ludności UE będzie miało ponad 65 lat, podczas gdy w 2005 r. udział ten wynosił zaledwie 17%. Przewiduje się, że stosunek liczby osób powyżej 65. roku życia do liczby osób w wieku produkcyjnym (15-64) ulegnie podwojeniu do 2050 r. i zamiast jeden do czterech (jak obecnie), będzie wynosił jeden do dwóch”<sup>268</sup>.

<sup>268</sup> H. Strulik, *Pensions and Productivity: The economic Impact of an Ageing Population*, „Socio-Economic and Humanities Research for Policy” 2012, issue 25, [http://www.scoopproject.org.uk/Data/Sites/1/media/july12\\_printable.pdf](http://www.scoopproject.org.uk/Data/Sites/1/media/july12_printable.pdf) [20.04.2014].

**Rysunek 3.2.**  
**Współczynnik obciążenia demograficznego\* w Polsce w latach**  
**2015-2035 (w osobach)**



\*Współczynnik obciążenia demograficznego to stosunek liczby osób w wieku, gdy są one nieaktywne lub biernie zawodowo, czyli w wieku nieprodukcyjnym (liczba dzieci w wieku 0-14 lat, liczba osób w wieku 60 lub 65 lat i więcej) do liczby osób będących w wieku produkcyjnym (liczba osób w wieku 15-59 lub 64 lata).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Prognoza ludności na lata 2008-2035...*, s. 311.

Wraz z wydłużaniem się życia ludzkiego, pogłębianiem się zjawiska starzenia społeczeństwa, będzie postępować przesuwanie aktywności ludności ze sfery produkcji do sfery konsumpcji (rys. 3.2). Według danych GUS, w Polsce w 2008 r. na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 41 osób w wieku emerytalnym. W 2015 r. na każde 100 osób w wieku produkcyjnym przypadają będzie 31 osób w wieku poprodukcyjnym, w 2035 aż 46 osób,<sup>269</sup> a w 2060 – 91, osób i to pod warunkiem, że wzrośnie stopa urodzeń<sup>270</sup>.

Rosnącemu współczynnikowi starości demograficznej<sup>271</sup> towarzyszyć będą zmiany w strukturze nabywania dóbr i usług. Wzrośnie popyt m.in. na sprzęt rehabilitacyjny, ergonomiczne meble i sprzęt gospodarstwa do-

<sup>269</sup> *Prognoza ludności na lata 2008-2035*, GUS. Departament Badań Statystycznych, Warszawa 2009, s. 311.

<sup>270</sup> *Starzenie się społeczeństwa polskiego...*, s. 4.

<sup>271</sup> Współczynnik starości demograficznej to stosunek liczby osób w starszym wieku, tzn. w wieku poprodukcyjnym – obecnie 60 lub 65 lat i więcej, do ogólnej liczby ludności.

mowego, nowe modele telefonów komórkowych, domy opieki i usługi opiekuńcze<sup>272</sup>. Dynamicznie będzie wzrastać popyt na usługi społeczne takie jak ochrona zdrowia, kultura, aktywne formy rekreacji. Postępować będzie proces odmaterializowania konsumpcji. Siła tego procesu będzie uzależniona od poziomu świadczeń emerytalnych, które są pochodną poziomu aktywności jednostek w wieku produkcyjnym, jak również wysokości zgromadzonych oszczędności. W efekcie, wysokie znaczenie będzie zyskiwać komponent społeczny wprowadzanych innowacji.

Ze zjawiskiem starzenia się społeczeństwa wiąże się kwestia adekwatności oszczędności, tj. wygładzania ścieżki konsumpcji po przejściu na emeryturę. Zgodnie z wynikami badań Daniela S. Hamermesha<sup>273</sup> środki przeznaczane na emeryturę nie zapewniają jednostkom utrzymania konsumpcji na niezmiennym poziomie. Problem dotknie tych grup osób, które obecnie dysponują niskimi dochodami rozporządzalnymi (świadczenia emerytalne będą kształtować się na równie niskim poziomie) oraz przejawiają niską skłonność do oszczędzania na czas emerytury.

Zjawisko starzenia się społeczeństwa prowadzi niewątpliwie do deprecjacji kapitału ludzkiego i kapitału wiedzy, ale również i do nasilenia ruchu wędrownego ludności, a w szczególności do wzrostu migracji zagranicznych. Ze zjawiskiem tym mamy obecnie do czynienia w Chinach w okręgu rolniczym Rudong, gdzie prawie 30% z miliona mieszkańców to ludzie po 60. roku życia<sup>274</sup>. Według lokalnych danych rządowych jest to najwyższy odsetek w całym kraju i prawie dwukrotność średniej krajowej. Problemem rolniczych obszarów Chin jest nie tylko starzenie się społeczeństwa, ale również migracja ludzi młodych do większych miast<sup>275</sup>.

Odpływ ludności w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym negatywnie wpływa na potencjał ludzki. Prowadzi bowiem do odpływu kapitału wiedzy będącego głównym generatorem wartości dodanej (wiedzy jawnej i ukrytej, których szczególna kombinacja materializuje się w postaci innowacji). Początek XXI w. przedstawiany jest jako czas wielu migracji, tzw. migrujących za pracą<sup>276</sup>. Ludzie, chcąc zrealizować swoje aspiracje doty-

<sup>272</sup> B. Mróz, op. cit., s. 70.

<sup>273</sup> D. S. Hamermesh, *Consumption During Retirement: The Missing Link in the Life Cycle*, „The Review of Economics and Statistics” 1984, vol. 66 (1), s. 1-7.

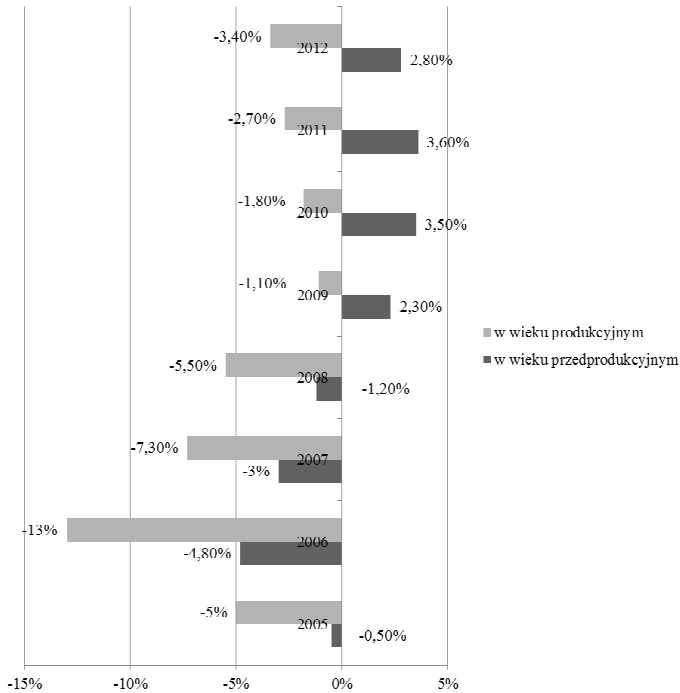
<sup>274</sup> W tej grupie aż 172 osoby mają już ponad 100 lat.

<sup>275</sup> Wymierające miasta-duchy i armia stulatków. Chiny płacą wysoką cenę za politykę jednego dziecka, <http://forsal.pl/artykuly/862564,wymierajace-miasta-duchy-i-armia-stulatkow-chiny-placa-wysoka-cene-za-polityke-jednego-dziecka.html> [10.04.2015].

<sup>276</sup> B. Mróz, op. cit., s. 68.

czące wyższego standardu życia i konsumpcji niż w kraju macierzystym, przenoszą się do innych miejsc świata. Zasadniczym motywem skłaniającym do wyboru życia na obczyźnie jest chęć uzyskania większego wynagrodzenia za oferowane przez siebie: wiedzę, kompetencje, kreatywność. Z drugiej strony, możliwość zdobycia nowych umiejętności i doświadczeń, wyższego standardu życia i poziomu kształcenia oraz ochrony zdrowia<sup>277</sup>. Migracja do państw o wyższym niż w kraju macierzystym poziomie wzrostu i rozwoju gospodarczego jest szansą na zaistnienie w społeczeństwie globalnym.

**Rysunek 3.3.**  
**Współczynnik salda migracji zagranicznej na pobyt stały według**  
**ekonomicznych grup wieku w Polsce w latach 2005-2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank danych Lokalnych, GUS, [http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.hier?p\\_id=383480&p\\_token=1756880450](http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier?p_id=383480&p_token=1756880450) [22.04.2014].

<sup>277</sup> Por. J. G. Williamson, *Global Migration*, „Finance and Development” 2006, vol. 43 (3); A. M. Taylor, J. G. Williamson, *Convergence in the Age of Mass Migration*, „European Review of Economic History” 1997, vol. 1, s. 27-63

W Polsce na przestrzeni lat 2005-2012 wystąpiło ujemne saldo migracji zagranicznych osób w wieku produkcyjnym (rys. 3.3). Korzystniej przedstawia się sytuacja osób w wieku przedprodukcyjnym. Od 2009 r. odnotowuje się dodatni współczynnik salda migracji, co oznacza, że na 10 tys. osób w tym wieku zmniejsza się liczba osób wyjeżdżających względem liczby osób osiedlających się w kraju. Tendencja pozytywna, aczkolwiek przypuszczać można, że osoby w wieku przedprodukcyjnym po zasileniu szeregu osób w wieku produkcyjnym, z uwagi na niestabilność polskiego rynku pracy, wyemigrują, pomniejszając zasoby osób w wieku produkcyjnym. Poparciem dla przypuszczeń jest hipoteza łańcucha migracyjnego, zgodnie z którą osoby, które wyemigrowały wcześniej, stają się załączkiem lub elementem dynamizującym sieci migracyjnej i tym samym pobudzają dalszą migrację<sup>278</sup>.

Ze zjawiskami starzenia się społeczeństwa i ruchu migracyjnego jest związany problem zastępowalności pokoleń. Ma on istotne znaczenie biorąc pod uwagę reprodukcyjne oddziaływanie konsumpcji.

Zastępowalność pokoleń to współczynnik dzietności określający liczbę urodzonych dzieci przypadających na jedną kobietę w wieku rozrodczym (15-49 lat). Przyjmuje się, że współczynnik dzietności między 2,1-2,5 zapewnia prostą zastępowalność pokoleń. Niższa wartość współczynnika oznacza, że dana populacja będzie zmniejszać się przy założeniu, że jest populacją zamkniętą (czyli nie uwzględnia się procesów migracyjnych). W Polsce w 2012 r. współczynnik dzietności kształtował się na poziomie 1,3<sup>279</sup>.

Szacunki GUS wykazują, że w Polsce bezwzględna liczba urodzeń będzie maleć ze względu na zmiany systemu wartości i postaw wśród młodych kobiet. Obecnie kobiety decydują się na urodzenie dziecka później, jak i posiadanie mniejszej liczby dzieci. W 2008 r. w porównaniu z rokiem 1980 wśród nowo narodzonych dzieci więcej dzieci rodziło się jako pierwsze dziecko w rodzinie niż jako trzecie lub kolejne. W 1980 r. trzecie i czwarte dziecko stanowiły 24% wszystkich porodów, podczas gdy w 2008 r. odsetek ten wyniósł jedynie około 15%. Proporcja ta jest stosunkowo niekorzystna w porównaniu do innych państw OECD. Pod względem dynamiki zmian od-

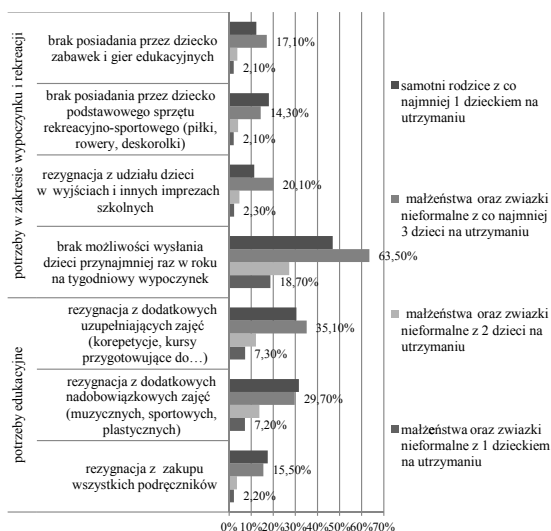
<sup>278</sup> M. Okólski, A. Fihel, *Bilans demograficzny Polski w roku 2033*, „Ekspertyzy do Koncepcji i Przewidywania Zagospodarowania Kraju 2008-2033” 2008, nr IV, s. 252.

<sup>279</sup> Eurstat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do?sessionId=9ea7d07d30d7c4cab4e1d7664b6981c4cd5287e5544.e34MbxScSaxaSc40LbNiMbxNbx80e0> [29.06.2014].

notowanej w latach 1980-2008 Polska plasuje się na drugim miejscu wśród wszystkich państw OECD<sup>280</sup>.

Za przyczyny spadku dzietności, mające ujemny wpływ na wystąpienie efektu reprodukcji rozszerzonej konsumpcji, należy uznać zmiany osobistego systemu wartości (w tym i pod wpływem procesów globalizacji) oraz ryzyko ubóstwa lub wykluczenia społecznego. Badania dotyczące osobistego systemu wartości wskazują na odchodzenie od wartości rodzinnych na rzecz wartości związanych z samorealizacją jednostki<sup>281</sup>. Wzrost aspiracji do samorealizacji i osiągania celów osobistych, których wyrazem jest m.in. wzrost liczby osób podejmujących studia wyższe, powoduje odkładanie decyzji o urodzeniu pierwszego dziecka.

**Rysunek 3.4.**  
**Brak możliwości zaspokajania wybranych potrzeb w zakresie edukacji, wypoczynku i rekreacji dzieci będących na utrzymaniu w gospodarstwach rodzinnych w Polsce (% gospodarstw rodzinnych)**

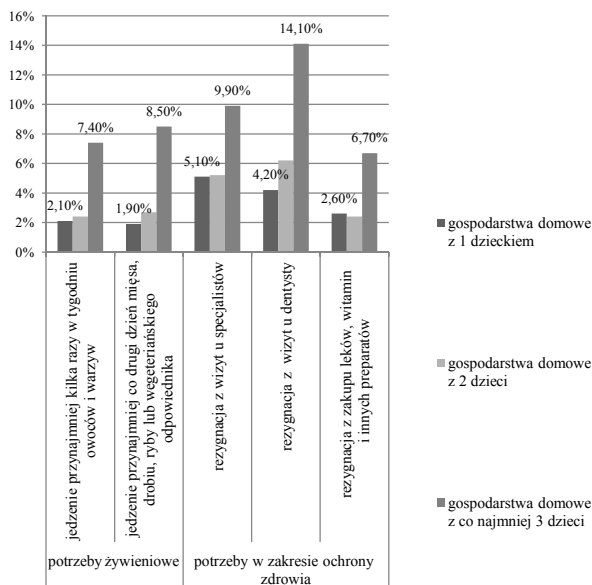


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia rodzin w Polsce. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2014, s. 42-43, 45-48.

<sup>280</sup> *Przemiany demograficzne i starzenie się społeczeństwa: konsekwencje dla lokalnych rynków pracy w Polsce*, OECD, 2013, s. 24, [http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze\\_europejskie\\_2007\\_2013/Documents/scenariusze\\_demograficzne\\_12042013.pdf](http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Documents/scenariusze_demograficzne_12042013.pdf) [20.04.2014].

<sup>281</sup> *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.

**Rysunek 3.5.**  
**Brak możliwości zaspokajania wybranych potrzeb w zakresie wyżywienia i ochrony zdrowia dzieci będących na utrzymaniu w gospodarstwach rodzinnych w Polsce (% gospodarstw rodzinnych)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: ibidem, s. 41, 44-45.

Wzrost liczby dzieci w rodzinie jest ograniczany również przez ryzyko ubóstwa lub wykluczenia społecznego, przeciążenia obowiązkami. Według szacunków Eurostatu ryzyko ubóstwa lub wykluczenia społecznego w gospodarstwach domowych składających się z dwóch osób dorosłych oraz trojga lub więcej dzieci jest dwukrotnie wyższe niż w przypadku rodzin składających się z dwóch osób dorosłych i jednego dziecka<sup>282</sup>.

W Polsce według danych GUS niekorzystna sytuacja finansowa w niektórych gospodarstwach rodzinnych prowadzi do ograniczenia poziomu zaspokajania potrzeb istotnych z punktu widzenia reprodukcji prostej i reprodukcji rozszerzonej. Analiza danych empirycznych wykazuje, że gospodarstwa rodzinne wielodzietne w największym stopniu ograniczają zaspokojenie potrzeb w zakresie wyżywienia, ochrony zdro-

<sup>282</sup> *Przemiany demograficzne i starzenie się społeczeństwa...*, s. 24, [http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze\\_europejskie\\_2007\\_2013/Documents/scenariusze\\_demograficzne\\_12042013.pdf](http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Documents/scenariusze_demograficzne_12042013.pdf) [20.04.2014].



wia, edukacji, sportu i rekreacji (rys. 3.4 i rys. 3.5). Największe trudności z zapewnieniem zaspokojenia potrzeb dzieci ze względów finansowych mają małżeństwa (oraz związki nieformalne) z 3 dziećmi i więcej oraz samotni rodzice z co najmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu. W rodzinach z co najmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu najczęściej rezygnuje się z zapewnienia dzieciom tygodniowego wyjazdu wypoczynkowego raz w roku. Natomiast wyżywienie i zakup leków są tymi potrzebami, z których takie gospodarstwa rezygnują najrzadziej.

Liczba i struktura ludności, jej stan zdrowia wynikający z realizacji celu konsumpcji, jakim jest zaspokajanie potrzeb, są istotnymi czynnikami zapewniającymi poziom potencjału ludzkiego i rozwój cywilizacji. Współczesna cywilizacja jest w dużym stopniu kształtowana pod wpływem gospodarki światowej i zmian, jakie w niej zachodzą.

### 3.2. Procesy globalizacji

Globalizacja<sup>283</sup> jest traktowana jako wynik rozwoju cywilizacyjnego<sup>284</sup>, ale

<sup>283</sup> Globalizacja jest zjawiskiem wieloaspektowym, na co wskazują ujęcia definicyjne: Ralf Emmers stwierdza, że globalizacja jest procesem ekonomicznej liberalizacji i transformacji z towarzyszącym mu gwałtownym postępem naukowym oraz wyłonieniem się globalnego demokratycznego społeczeństwa, R. Emmers, *Globalization and Non-Traditional Security Issues: A Study of Human and Drug Trafficking in East Asia*, „Institute of Defense and Strategic Studies” 2004, nr 62, s. 3, <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=27091> [12.05.2014]; Jerald Greenberg, Robert A. Baron wskazują, że globalizacja jest procesem powiązania ludzi w skali światowej ze względu na kulturowe, ekonomiczne, polityczne i technologiczne oraz środowiskowe aspekty życia, J. Greenberg, R. A. Baron, *Behavior in organizations*, Prentice Hall, New Jersey 2003, s. 14, cyt. za: K. Włodarczyk, op. cit., s. 40; David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, Jonathan Perraton zakładają, że globalizacja to proces gwałtownego pogłębiania się, poszerzania i przyspieszania globalnej współzależności ludzi, D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*, Stanford University Press, Stanford 1999, s. 27-28, <http://www.geog.mcgill.ca/documents/Held%20et%20al%201999.PDF> [12.05.2014]; Anthony Giddens (ur. 1938) wskazuje, że globalizacja jest procesem intensyfikacji stosunków społecznych na świecie, które prowadzą do zbliżenia odległych od siebie wydarzeń lokalnych, zmieniając w ten sposób aspekty codziennego życia jednostek, A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Stanford University Press, Stanford 1990, s. 64.

<sup>284</sup> Por. U. Beck, *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 36-65.

i jako proces towarzyszący rozwojowi cywilizacyjnemu<sup>285</sup>. Jest procesem historycznym, w ramach którego tworzą się sieci powiązań między gospodarkami za pośrednictwem przepływu ludzi, informacji i idei oraz kapitału<sup>286</sup>. Proces integracji gospodarek i obywateli świata prowadzi do swobodnego przepływu kapitału, wiedzy i siły roboczej<sup>287</sup>. W efekcie dobra i usługi stają się ogólnodostępne, a ich asortyment znacznie poszerzony. Dostęp do informacji staje się swobodny dzięki postępowi technologicznemu. Jednostki otrzymują możliwość podjęcia atrakcyjnej pracy, zdobycia nowych umiejętności i doświadczeń, otrzymania wyższych dochodów.

Globalizacja sprzyja przenikaniu się wzorców konsumpcji, tworzeniu globalnej kultury konsumpcyjnej, globalnych segmentów konsumentów wyróżnionych na podstawie wartości, postaw oraz stosunku do przedmiotów i marek<sup>288</sup>. Tworzenie sieci powiązań między gospodarkami stwarza jednostkom możliwości w zakresie zaspokajania potrzeb – ich rozwijania i modyfikowania. Wpływ globalizacji na strukturę potrzeb można dostrzec w trzech obszarach. Pierwszy obszar to warunki sprzyjające zaspokajaniu odczuwanych potrzeb konsumpcyjnych. Chodzi tu o infrastrukturę handlowo-usługową oraz instytucje formalne (przepisy prawne) regulujące ochronę interesów podmiotów konsumpcji. Drugi obszar obejmuje sposoby zaspokajania potrzeb. Trzeci obszar to wpływ systemów wartości, stylów życia na hierarchię i strukturę potrzeb<sup>289</sup>.

Tworzenie sieci powiązań między gospodarkami za pośrednictwem przepływu ludzi, informacji i idei, kapitału i towarów<sup>290</sup> prowadzi do likwidowania granic w stosunkach społecznych i ekonomicznych. Procesy globalizacji cechuje pewnego rodzaju kompromis między wartościami narodowymi, etnicznymi a kosmopolityzmem i wzorcami globalnymi. Włą-

<sup>285</sup> Por. D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, op. cit.; R. W. Kates, *The Nexus and the Neem Tree; Globalization and Transition Toward Sustainability*, [w:] *Words Apart: Globalization and the Environment*, eds. J. G. Speth, Island Press, Washington, Covelo, London 2003, s. 85-107.

<sup>286</sup> W. C. Clark, *Environmental Globalization*, [w:] *Governance in a Globalizing World*, eds. J. S. Nye, J. D. Donahue, Brookings Institution Press, Washington 2000, s. 86-108; P. Norris, *Global Governance and Cosmopolitan Citizens*, [w:] *Governance in a Globalizing...*, s. 155-177.

<sup>287</sup> J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004, s. 26.

<sup>288</sup> K. Włodarczyk, op. cit., s. 53.

<sup>289</sup> A. Olejniczuk-Merta, *Zachowanie młodych konsumentów w Polsce w warunkach globalizacji rynków*, [w:] *Konsument i przedsiębiorstwo w przestrzeni europejskiej*, V Międzynarodowa Konferencja Sieci Krajów Grupy Wyszehradzkiej, Katowice 1999, s. 272-273, cyt. za: K. Włodarczyk, op. cit., s. 54.

<sup>290</sup> W. C. Clark, *Environmental Globalization*, [w:] *Governance in a Globalizing...*, s. 86-108; P. Norris, op. cit., s. 155-177.

czanie określonych wartości, wzorców właściwych kulturze globalnej, do tradycyjnych kultur lokalnych trafnie ujął Eugene J. Dionne, Jr. (ur. 1952), stwierdzając: „ludzie potrzebują nie tylko skrzydeł, ale i korzeni”. Syntezę wartości i wzorców globalnych z lokalnymi zakłada koncepcja globalizacji, o której Thomas L. Friedman pisze: „zdolność kultury do wchłaniania wpływów, które w sposób naturalny do niej nie pasują i ją wzbogacają, odrzucania wpływów, które, choć inne, mogą z nią współistnieć właśnie jako coś innego. Celem globalizacji jest zatem takie przyswajanie sobie aspektów globalizacji przez kulturę danego kraju, które przyczynia się do rozwoju i zróżnicowania społeczeństwa, nie przytłaczając go”<sup>291</sup>.

Tworzenie sieci powiązań między gospodarkami stwarza jednostkom szersze możliwości w zakresie zaspokajania potrzeb, tzn. ich rozwijania i modyfikowania. Reakcje społeczeństwa na procesy globalizacji systemu wartości, wzorców i wzorów są różne – od całkowitej akceptacji, przez selektywną adaptację, aż do ich całkowitego odrzucenia.

Pełną akceptację wartości i wzorców zachowań kojarzonych z globalizacją dostrzec można u ludzi otwartych na zmiany, podatnych na efekt demonstracji. Negację przejawiają jednostki odczuwające zagrożenie ekspansją innej kultury. Selektywna adaptacja jest wspólna osobom przywiązanym do uznawanych przez siebie wartości, norm, ale otwartym na wpływy zewnętrznych form kultury konsumpcyjnej (tzn. przejmowanie np. sposobów spędzania czasu wolnego, stylu ubierania, aranżacji wnętrz).

Globalizacja jest uznawana za jeden z głównych wyróżników społeczeństw XX i XXI w.<sup>292</sup> Poddawana jest nawet próbom pomiaru. Jednakże z uwagi na jej wieloaspektowość jest to w zasadzie ustalanie stopnia zaawansowania globalizacji gospodarek – poszczególnych jej wymiarów.

<sup>291</sup> Th. L. Friedman, *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2001.

<sup>292</sup> P. Dicken, *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, Guilford Press, New York – London 1992; D. Levy, J. H. Dunning, *International Production and Sourcing: Trends and Issues*, „STI Review” 1993, vol. 13 (4), s. 13-59; J. G. Williamson, *Globalization, Convergence and History*, „Journal of Economic History” 1996, vol. 56, s. 277-306. Wielu badaczy procesu globalizacji uznaje, że jest ono kształtowane od początków dziejów ludzkości, czyli współtowarzyszy rozwojowi cywilizacyjnemu, por. D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton, op. cit., s. 85-107.

Według *KOF Index Globalization*<sup>293</sup>, uznawanego za jeden z najbardziej wiarygodnych wskaźników globalizacji<sup>294</sup>, mamy do czynienia z trzema wymiarami globalizacji, tj. wymiarem ekonomicznym (gospodarczym), politycznym i społecznym. Globalizacja ekonomiczna obejmuje przepływy towarów, kapitału, jak również stopień protekcji poszczególnych krajów, mierzony stosowanymi restrykcjami. Globalizacja polityczna charakteryzuje stopień dyfuzji polityki rządu poszczególnych krajów, zaś globalizacja społeczna jest rozumiana jako rozprzestrzenianie idei, informacji, wpływów kulturowych, relacji międzyludzkich.

Spółeczny wymiar globalizacji jest określany przez trzy indeksy: relacje międzyludzkie, przepływ informacji, bliskość kulturową. Indeks „relacje międzyludzkie”<sup>295</sup> służy przedstawianiu bezpośrednich interakcji między ludźmi żyjących w różnych krajach. Indeks „przepływy informacji”<sup>296</sup> określa intensywność przekazywania (dzielenia się) informacji, uznawaną za istotną determinantę globalnego rozprzestrzeniania się idei. Indeks „bliskość kulturowa”<sup>297</sup> pozwala ocenić zdolność i tempo homogenizacji zachowań, postaw, gustów społeczeństwa.

<sup>293</sup> *KOF Index Globalization* został opracowany przez A. Drehera z Konjunkturforschungsstelle Swiss Economic Institute. Indeks liczony jest dla ponad 200 krajów i określa stopień globalizacji w skali od 1 do 100, por. A. Dreher, *Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index*, „Applied Economics”, vol. 38, 10, s. 1091-1110

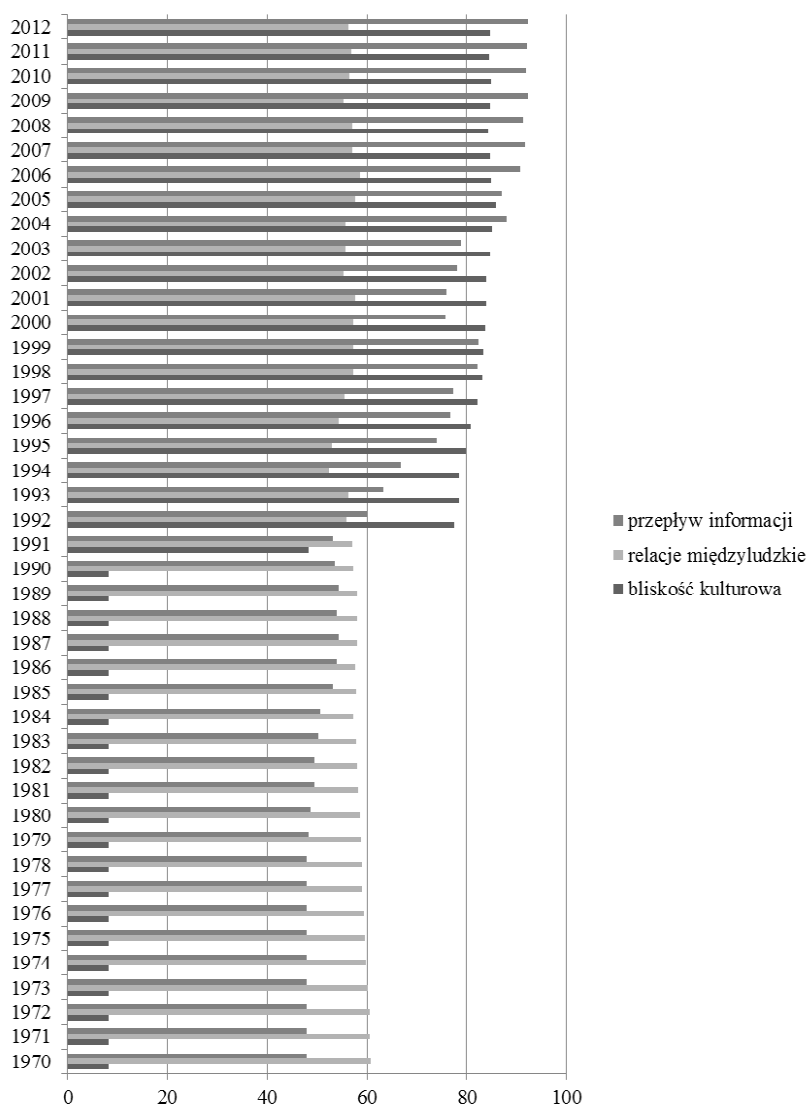
<sup>294</sup> Oceny globalizacji dokonuje się również w oparciu o: (1) indeks globalizacji „Foreign Policy” opracowany przez A. Th. Kearneya, (2) indeks CSGR opracowany przez B. Lockwooda i M. Redoano, (3) *Maastricht Globalization Index* MGI, por. B. Lockwood, M. Redoano, *The CSGR Globalisation Index: an Introductory Guide*, Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation Working Paper volume 155, issue 04 2005 r.; <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/index/>; [http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/05/05/measuring\\_globalization](http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/05/05/measuring_globalization).

<sup>295</sup> W szacunkach indeksu KOF do oceny indeksu „relacje międzyludzkie” używano: liczby wychodzących połączeń telefonicznych (dane za lata 1970, 1975-2011), liczby transferów pieniężnych, jako % PKB (1970-2011), turystykę międzynarodową (1980-2011), liczby imigrantów w kraju (1984-2011), liczby listów międzynarodowych *per capita* (2007-2011), <http://globalization.kof.ethz.ch/> [16.04.2014].

<sup>296</sup> W szacunkach indeksu KOF do oceny wielkości „przepływu informacji” używano: liczby użytkowników telefonów (dane z lat: 1970, 1975-2000), liczby codziennych gazet (1970-2000), liczby hostów internetowych (1995-2007), liczby abonentów telewizji kablowej (1970-2008), liczby odbiorników telewizyjnych na 1000 mieszkańców (1970, 1975-2011), liczby użytkowników Internetu (1995-2011), handlu gazetami jako % PKB (2007-2011), <http://globalization.kof.ethz.ch/> [16.04.2014].

<sup>297</sup> W szacunkach indeksu KOF do oceny indeksu „bliskość kulturowa” używano: liczby restauracji McDonald’s na 100 tys. mieszkańców (dane za lata: 1990-2000), liczby restauracji McDonald’s *per capita* (2007-2011), liczby sklepów Ikea *per capita* (2007-2011), handlu książkami jako % PKB (2007-2011), <http://globalization.kof.ethz.ch/> [16.04.2014].

**Rysunek 3.6.**  
**Globalizacja społeczna w Polsce w latach 1970-2012**  
**(według KOF Index of Globalization)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://globalization.kof.ethz.ch/> [19.03.2015].

Polska, według indeksu globalizacji KOF<sup>298</sup>, zajmuje 27.<sup>299</sup> pozycję na 207 badanych państw pod względem globalizacji społecznej (pozycję 41.<sup>300</sup> pod względem globalizacji gospodarczej, zaś 27.<sup>301</sup> pod względem globalizacji politycznej). Intensywność procesu globalizacji polskiej gospodarki w wymiarze społecznym nasiliła się po 1990 r. W latach 1970-1990 indeks globalizacji społecznej kształtował się średnio na poziomie 40., a w latach 1991-2012 na poziomie 73.

Dokonując szczegółowej analizy społecznego wymiaru globalizacji polskiej gospodarki (rys. 3.6), dostrzega się, że w latach 1970-2012 wystąpił znaczny postęp w zakresie „kulturowej bliskości”. W 1970 r. wartość indeksu kształtowała się na poziomie 8,19, w 1991 wzrosła do 48,23, a w 1992 osiągnęła poziom 77,45. W ostatnim roku, dla którego dostępne są szczegółowe dane, tj. w 2012, indeks ukształtował się na poziomie 84,60 i choć był niższy od najwyższej wartości 85,85 odnotowanej w 2005 r., świadczy o znacznej zdolności do przyjmowania postaw, zachowań ze środowiska zewnętrznego.

Bezpośrednie interakcje Polaków z ludźmi żyjącymi w różnych krajach, wyznaczone przez indeks „relacji międzyludzkich”, były względnie stabilne. W latach 1970-2012 wartość indeksu kształtowała się średnio na poziomie 57,43. Natomiast intensywność przekazywania (dzielenia się) informacji wyznaczana przez indeks „przepływ informacji” stopniowo poprawiała się (tj. z poziomu 47,91 w 1970 r. do 82,27 w 1999 i 92,07 w 2012). Niewątpliwie jest to wynik dynamicznego rozwoju technologii informatycznych i komunikacyjnych oraz turystyki międzynarodowej. Przypuszczać można, że poprawa intensywności komunikacji (wzrost znaczenia międzynarodowej komunikacji oraz internetu w kontaktach międzyludzkich) przy postępującym „zbliżeniu kulturowym” sprzyjała zmianom zachowań polskich konsumentów – upowszechnianiu określonych wzorców konsumpcji<sup>302</sup>.

Badając siłę związku między zmiennymi wyznaczającymi społeczny wymiar globalizacji polskiej gospodarki (według KOF *Index Globalization*) w latach 1970-2012 otrzymano wysoką, dodatnią korelację między „przepływami informacji” a „zbliżeniem kulturowym”. W blisko 85% in-

<sup>298</sup> <http://globalization.kof.ethz.ch/> [19.03.2015].

<sup>299</sup> Wartość indeksu globalizacji społecznej według KOF *Index Globalization 2014* wynosi 77,98 (dane dla 2012 r.).

<sup>300</sup> Wartość indeksu globalizacji ekonomicznej (gospodarczej) według KOF *Index Globalization 2014* wynosi 73,79 (dane dla 2012 r.).

<sup>301</sup> Wartość indeksu globalizacji politycznej według KOF *Index Globalization 2014* wynosi 89,30 (dane dla 2012 r.).

<sup>302</sup> Szerzej w: A. Gardocka-Jałowiec, op. cit., s. 38-52.

tensywność przepływu informacji wyjaśniała zdolność i tempo przyswajania wpływów kultury globalnej. Natomiast związek między „przepływami informacji” a „relacjami międzyludzkimi” był ujemny (tab. 3.1).

**Tabela 3.1.**

**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami indeksów „przepływy informacji” a „relacje międzyludzkie” i „zbliżanie kulturowe” globalizacji społecznej (według KOF *Index of Globalization*) w Polsce w latach 1970-2012**

Wyszczególnienie	Zbliżanie kulturowe	Relacje międzyludzkie
Współczynnik korelacji Pearsona	<b>0,918403</b>	-0,57114
Współczynnik determinacji	0,843464	0,326204

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z rys. 3.6.

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że w Polsce w latach 1970-2012 intensywność komunikacji prowadziła do zbliżania kulturowego ze światem, czego nie można stwierdzić w przypadku rozwoju relacji międzyludzkich w wymiarze globalnym. Mając na względzie powyższe wnioski, jak również, szeroko opisywane w literaturze przedmiotu, zmiany zachowań konsumpcyjnych, jakie wystąpiły od momentu wstąpienia Polski w strukturę Unii Europejskiej, wyodrębniono w badanym okresie dwa podokresy (tab. 3.2). Pierwszy z nich obejmuje lata 1970-2004 (czyli okres przedakcesyjny), drugi lata 2005-2012 (okres poakcesyjny).



**Tabela 3.2.**  
**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami indeksów „przepływy informacji” a „relacje międzyludzkie” i „zbliżanie kulturowe” globalizacji społecznej (według KOF *Index of Globalization*) w Polsce w latach 1970-2004 i 2005-2012**

<b>1970-2004</b>	<b>Zbliżanie kulturowe</b>	<b>Relacje międzyludzkie</b>
Współczynnik korelacji Pearsona	<b>0,927763</b>	<b>-0,69887</b>
Współczynnik determinacji	0,860745	0,488422
<b>2005-2012</b>	<b>Zbliżanie kulturowe</b>	<b>Relacje międzyludzkie</b>
Współczynnik korelacji Pearsona	-0,92044	-0,58139
Współczynnik determinacji	0,847214	0,338018

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z rys. 3.6.

W okresie przedakcesyjnym wraz z intensyfikacją przepływu informacji postępował proces zbliżania kulturowego. Między tymi zmiennymi uzyskano korelację dodatnią, silną i wytłumaczalną w blisko 87%. Mając na względzie intensywną poprawę wskazanych zmiennych globalizacji społecznej polskiej gospodarki w latach 90. XX w. można stwierdzić, że zmiany w zachowaniach konsumpcyjnych Polaków były podyktowane chęcią szybkiego odrobienia dystansu cywilizacyjnego i zbliżenia się do rozwiniętych krajów UE pod względem poziomu życia i konsumpcji, jak również wzrostem przestrzennej mobilności, tj. nasileniem migracji i turystyki międzynarodowej.

W okresie poakcesyjnym zmienił się charakter związków między zmiennymi wyznaczającymi społeczny wymiar globalizacji (tab. 3.2). Wyznaczone korelacje były ujemne, o umiarkowanej sile. Wzrost przepływu informacji nie prowadził w blisko 85% do zbliżenia kulturowego, a w 34% do rozwoju relacji międzyludzkich. Otrzymane wyniki pozwalają stwierdzić, że w społeczeństwie polskim zwiększała się grupa konsumentów przejawiających krytyczny dystans w stosunku do wpływów kultury globalnej, co uznać należy za jeden z czynników wskazujących na współwystępowa-

nie z natury przeciwstawnych zjawisk homogenizacji<sup>303</sup> i heterogenizacji<sup>304</sup> konsumpcji.

W efekcie, w polskim społeczeństwie rozwijają się biegunowo przeciwstawne procesy, które współistnieją ze sobą na zasadzie symbiozy. Z jednej strony, kształtują się postawy pełnej akceptacji wpływów globalnych, z drugiej – negacji wobec nich. Między pełną akceptacją wzorców zachowań globalnych a ich całkowitym odrzuceniem mieści się cała gama postaw pośrednich. Oznacza to, że część jednostek wyraża postawy częściowej, selektywnej adaptacji wybranych elementów kultury globalnej. W rezultacie nie rezygnują one z tradycyjnych wartości, norm i zwyczajów oraz specyficznych narodowych lub lokalnych wyróżników swoich zachowań, ale przejmują zewnętrzne formy kultury konsumpcyjnej. Wytwarza się szczególnego rodzaju kompromis między wartościami narodowymi, lokalnymi i wartościami globalnymi.

Zachowania konsumpcyjne tworzą kolaż zapożyczeń wzorców konsumpcyjnych, będących wynikiem inspiracji pochodzących z różnych kręgów kulturowych, odpowiednio przetworzonych i dopasowanych do preferencji konsumentów, uznawanych przez nich wartości, obyczajów, a przede wszystkim wyrażających potrzebę zachowania określonych wzorców i wzorów typowych dla określonej kultury. Współistnienie ze sobą zjawisk homogenizacji i heterogenizacji na zasadzie symbiozy wyznacza skalę wystąpienia efektu kooperacyjnego konsumpcji w odniesieniu do kreowania innowacji. Stanowi ono bowiem jeden z warunków współpracy przedsiębiorstw z podmiotami konsumpcji. Tymczasem, jak wskazują dane empiryczne (patrz: Aneks, tab. 1 i 2) polskie przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie wykazują inercję wobec otoczenia. Indywidualne podmioty konsumpcji, jako źródło informacji dla innowacji, są przez nie traktowane marginalnie.

<sup>303</sup> Homogenizacja konsumpcji to proces ujednolicania się struktury i poziomu zaspokajania potrzeb społeczeństwa, unifikacji zachowań jednostek w ujęciu wiekowym i przestrzennym. Wyrazem unifikacji w ujęciu wiekowym jest narastająca chęć upodabniania zachowań osób starszych do młodszych pokoleń i odwrotnie. Unifikacja w ujęciu przestrzennym obejmuje style konsumpcji pod względem nabywanych produktów i usług, sposobów organizacji wolnego czasu, sposobu komunikacji i form nawiązywania kontaktów międzyludzkich.

<sup>304</sup> Heterogenizacja konsumpcji to proces różnicowania się zachowań, postaw, stylów życia jednostek. Jest wyrazem ich swobodnego, zindywidualizowanego zachowania, kierowania się osobistymi preferencjami, potrzeby harmonii między własnymi a zewnętrznymi wartościami i wzorami zachowań konsumpcyjnych.

Kooperacyjne oddziaływanie konsumpcji na proces kreowania innowacji zachodzi w sytuacji, gdy w gospodarce występuje swobodny przepływ informacji i wartości kulturowych, przedsiębiorstwa są otwarte na współpracę z indywidualnymi podmiotami konsumpcji jako przedstawicielami gospodarstw domowych. Przejawianą przez jednostki chęć aktywnego uczestnictwa w procesie tworzenia i modyfikowania oferty rynkowej produktów i usług, organizacji procesu produkcji, struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa postrzegać należy przez pryzmat zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych.

Zmiany zachodzące w otoczeniu jednostki, społeczeństwa, mogą wykazywać się wpływem bezpośrednim (tworzenie nowych możliwości wyborów rynkowych, w tym poszerzenie oferty rynkowej, intensywne strumienie informacyjne itp.) i/lub pośrednim (wpływ na system wartości, hierarchię wartości, nowe cele, aspiracje konsumpcyjne) na ich zachowania (w tym zachowania konsumpcyjne). Kornai, węgierski ekonomista, stwierdził: „konsekwencją wpływów społecznych jest dążenie konsumentów do zaspokajania odczuwanych przez siebie potrzeb proporcjonalnie na podstawie odpowiadających ich otoczeniu warunkom materialnym i kulturowym, w jakich funkcjonują. W przypadku, gdy osiągają wyższą stopę życiową, chcą w tym samym czasie lepiej odżywiać się, lepiej i wygodniej mieszkać, a także korzystać z lepszego transportu. Mamy zatem do czynienia z ogólnymi zasadami natury ludzkiej, zasadami rozwoju potrzeb, których konkretne formy przejawiania się uzależnione są od dominujących warunków społecznych”<sup>305</sup>.

Wpływ otoczenia dalszego (ale również i bliższego, tj. grup odniesienia: rodziny, znajomych itp.) odgrywa istotne znaczenie w procesach zdobywania doświadczenia, przetwarzania informacji, nawiązywania i rozwijania relacji międzyludzkich, pełnienia określonych ról społecznych. W okresie integrowania się społeczeństw i gospodarek dochodzi do głosu, w coraz większym zakresie, przepływ informacji w skali międzynarodowej. Przepływ informacji tworzy sprzyjający bądź niesprzyjający klimat konstruowania obrazu i wizji przyszłości przez jednostkę. Człowiek, konfrontując ten obraz z własnymi doświadczeniami i wyobrażeniami, świadomie bądź nieświadomie wbudowuje go we własne działania. Przepływ informacji w skali międzynarodowej, dyfuzja zachodnich wzorców konsumpcji, prowadzą do kreowania nowych potrzeb konsumpcyjnych, zmian w ich hierarchii. Jest to związane z przebu-

<sup>305</sup> J. Kornai, op. cit., s. 10-11.

dowaniem wartości, pojawieniem się nowych wartości oraz formułowaniem nowych celów i dążeń konsumpcyjnych.

Ważnym elementem procesu podejmowania decyzji jest faza oceny dostępnych możliwości wyboru i faza samego wyboru, w której decydenci stosują różne kryteria ocen. Jednostki, przyjmując międzynarodowy punkt odniesienia w dokonywanych ocenach i wyborach, wyrażają dążenie do wyższego standardu życia. Uzewnętrznieniem tych dążeń są ich postawy wobec aktualnej oferty rynkowej, przyjmujące charakter internacjonalistyczny, kosmopolityczny lub etnocentryczny<sup>306</sup>.

Reasumując, wraz z postępującym procesem globalizacji (w tym głównie społecznego jego wymiaru) będzie pogłębiać się wiedza i świadomość jednostek, jak również będą zyskiwać coraz wyższą rangę aspekty etyczne konsumpcji (oznaczające sprawiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniową). Przypuszczać należy, że udział komponentu społecznego w tworzonych i wprowadzanych innowacjach będzie wzrastać.

Według niektórych badaczy globalizacja jest traktowana jako rezultat postępu technicznego. Wydaje się to być w pełni uzasadnione podejście. Nowe realia, nowe zasady gry rynkowej, prowadzą do swoistego starcia między społeczeństwami, do wspólnych zobowiązań na otwartej przestrzeni. Osiągnięcia naukowo-techniczne wpływają na powstawanie nowych i zmodernizowanych produktów oraz procesów w oparciu o tworzone zespoły kluczowych kompetencji, zaś rywalizacja przedsiębiorstw prowadzi do homogenizacji potrzeb znacznej części społeczeństwa, kształtowania podobnych gustów, wzrostu zapotrzebowania na innowacje, które wyzwalały zmiany społeczne. Współczesne, wysoko rozwinięte społeczeństwa dążą do takiej aktywności innowacyjnej, która prowadzi (przynajmniej powinna) do trwałej poprawy poziomu i jakości życia – nie tylko obecnych, ale i przyszłych pokoleń.

### 3.3. Postęp techniczny

Postęp techniczny jest, w ujęciu ekonomicznym, utożsamiany ze zmianami produkcyjnymi wyrażającymi się zastosowaniem nowej i efektywniejszej

---

<sup>306</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 148.

techniki<sup>307</sup>. Mieszczą się w nim kategorie: technika<sup>308</sup>, technologia<sup>309</sup> i organizacja procesu wytwórczego<sup>310</sup> oraz rozwój techniczny<sup>311</sup>. Lepsze wykorzystanie postępu technicznego jest w znacznej mierze wynikiem wyższego poziomu technologicznego (wzrost inwestycji w ICT) oraz wyższej efektywności organizacyjnej (zmiany priorytetów polityki ekonomicznej w stronę gospodarki opartej na wiedzy). Oznacza to, że można go rozpatrywać pod kątem wprowadzania do gospodarki różnego rodzaju usprawnień. Mogą nimi być zatem zmiany organizacyjne działalności przedsiębiorstwa (które koordynują i podnoszą efektywność procesu wytwórczego), jak również zmiany udziału kapitału i pracy w produkcji (rozumiane jako tendencje do wzrostu kapitałochłonności).

Postęp techniczny może być związany z oszczędnością czynników produkcji, z procesem produkcyjnym, produktem bądź wynikać z innych źródeł zewnętrznych i wewnętrznych. Jest to proces dynamiczny. Marks uznawał, że istotą rozwoju postępu technicznego są nieustanne zmiany polegające na niszczeniu starych elementów i stosowaniu nowych, tańszych, cechujących się wyższą efektywnością. Wyższą wydajność pracy zyskuje się dzięki wzrostowi wielkości środków produkcji w stosunku do zasobów siły roboczej<sup>312</sup>. Schmookler twierdził, że zasoby techniczne gospodarki zależą od tempa wprowadzania nowych technik (stopy postępu technicznego) i eliminacji starych rozwiązań (stopy repliki, zastąpienia). Za techniczne zasoby gospodarki uznawał rozdzieloną pomiędzy zasoby ludzkie całość wiedzy społecznej wykorzystywanej w procesie wytwarzania<sup>313</sup>.

<sup>307</sup> K. Wandelt, *Istota i rodzaje postępu technicznego*, PTPN, Poznań 1960, s. 37, cyt. za: R. Ciborowski, op. cit., s. 15.

<sup>308</sup> Technika to metoda działalności gospodarczej, wyznaczana relacją między wszystkimi, dostępnymi w danym miejscu i czasie, czynnikami produkcji. Jest to funkcjonalne połączenie elementów kapitału rzeczowego i ludzkiego.

<sup>309</sup> Technologia to relacja między poszczególnymi elementami kapitału rzeczowego – funkcjonalne ich połączenie. Jest ona uzupełnieniem i rozszerzeniem techniki.

<sup>310</sup> Organizacja to relacja między jednostkami ludzkimi. Jest to odpowiedni układ strukturalny i funkcjonalny kapitału ludzkiego. Analogicznie jak technologia, uzupełnia i poszerza kategorie techniki.

<sup>311</sup> Rozwój techniczny jest rozumiany jako ustawiczna przemiana techniki pod względem treści i formy, prowadząca do zaspokojenia potrzeb na wyższym poziomie, w sposób doskonalszy od obecnie możliwego.

<sup>312</sup> K. Marks, *Kapitał*, t. 1, PWN, Warszawa 1950, s. 557.

<sup>313</sup> J. Schmookler, op. cit., s. 1, cyt. za: P. M. Costello, *A Review of: Invention and Economic Growth by Jacob Schmookler*, „The Engineering Economist: A Journal Devoted to the Problems of Capital Investment” 1967, vol. 12 (4), s. 243-247.

Postęp techniczny to nie tylko ulepszenie produkcji, ale również rozwój działalności gospodarczej, nowe rynki, dziedziny i formy zatrudnienia. Jego mechanizm przejawia się w ciągłych zmianach ilościowych i jakościowych czynników w nim zaangażowanych. Czynnikiem przyspieszającymi tego rodzaju procesy jest wiedza, doświadczenie, kompetencje społeczne. Są to niematerialne zasoby, jakimi dysponują i do jakich mają dostęp podmioty gospodarcze aktywne innowacyjnie.

Postęp techniczny rozpatrywany w ujęciu rynkowym przybiera formę innowacji. Prowadzi zatem do pojawiania się nowych wytworów czy doskonalenia już istniejących, nadawania im nowych cech użytkowych, obniżania jednostkowych kosztów produkcji, jak nowych, czy zmodyfikowanych procesów, koncepcji, idei. Każda innowacja, nawet ta czysta innowacja techniczna, zawiera w sobie element społeczny w tym znaczeniu, że wywiera istotny wpływ na zmiany stylu, poziomu i jakości życia<sup>314</sup> jednostki, społeczeństwa. Innowacje determinują zmiany w konsumpcji, zachowaniach konsumpcyjnych, które stają się impulsem dla kolejnych zmian.

Postęp techniczny, technologiczny i organizacyjny z przełomu XX i XXI w., którego wyrazem jest rosnąca pracooszczędność, materiałośzczędność i energooszczędność, zwiększył sprawność i efektywność procesów produkcji i dystrybucji. Niewątpliwie zjawisko to należy uznać za korzystne w ujęciu ogólnogospodarczym, zaś pod względem zmian konsumpcji i ich wpływu na kreowanie innowacji pojawiają się kontrowersje skłaniające do głębszych rozważań. Wpływ ten rozpatrywać należy zarówno w odniesieniu do sfery zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych zapewniających funkcjonowanie – trwanie, byt człowieka, jak również sfery awansu zawodowego, zajmowanej pozycji społecznej, relacji międzyludzkich. Postęp techniczny wpływa na skalę reprodukcji społecznej i charakter związków kooperacyjnych będących wymiarami efektów pośrednich konsumpcji. I odwrotnie, konsumpcja poprzez swoje efekty (reprodukcyjne, kooperacyjne) oddziałuje na postęp techniczny na danym etapie jego rozwoju.

Rangę wskazanych kwestii podnosi uznanie, że przedsiębiorstwa nienadążające za zmianami rynkowymi, niewychodzące naprzeciw oczekiwaniom jednostek (konsumentów), samoczynnie usuwają się z rynku. Na skutek bardziej zintensyfikowanej konkurencji oraz zmian w technologiach i potrze-

<sup>314</sup> Styl życia i poziom życia są kategoriami pokrewnymi. W zakresie pojęciowym stylu życia mieści się całokształt zachowań i czynności, przez które ludzie zaspokajają swoje potrzeby. Poziom życia to stopień zaspokojenia potrzeb ludzkich wynikający z gospodarowania środkami konsumpcji. Natomiast stopień satysfakcji człowieka z całokształtu swojej egzystencji to jakość życia.

bach uległ skróceniu przeciętny czas życia przedsiębiorstwa. Czas, przez jaki przedsiębiorstwo jest notowane np. na liście Standard & Poor's 500, skrócił się o około 80% – od 75 lat w późnych latach 30. XX w. do 15 lat w 2000 r.<sup>315</sup> Skróceniu ulega również czas, jaki upływa między dokonaniem wynalazku a jego pierwszym praktycznym zastosowaniem. Badania przeprowadzone dla dwudziestu głównych wynalazków powstałych w latach 1885-1950 w Stanach Zjednoczonych już wykazały, że po II wojnie światowej okres ten jest dwa razy krótszy niż w latach międzywojennych (tab. 3.3)<sup>316</sup>.

**Tabela 3.3.**  
**Przeciętny okres powstawania wynalazków**

Wyszczególnienie	Okres inkubacji <sup>a</sup>	Prace rozwojowe <sup>b</sup>	Łączny czas
<b>Okres analizy</b>			
Przełom XIX i XX w.	30	7	37
Po I wojnie światowej	16	8	24
Po II wojnie światowej	9	5	14
<b>Przeznaczenie</b>			
Konsumpcyjne	13	7	20
Inwestycyjne	28	6	34
<b>Źródła finansowania</b>			
Przemysł prywatny	24	7	31
Rząd federalny	12	7	19

a – okres inkubacji rozpoczyna się wraz z powstaniem pomysłu, a kończy wraz z przystosowaniem koncepcji do potrzeb praktyki

b – prace rozwojowe rozpoczynają się, gdy koncepcja innowacji jest przystosowana do potrzeb praktyki, tj. gdy zostaną uruchomione fundusze na prace rozwojowe w celu uzyskania określonego produktu o przeznaczeniu handlowym, kończą się, gdy innowacja pojawi się na rynku jako nowy produkt lub proces produkcyjny

Źródło: J. Sulmicki, *Postęp naukowo-techniczny a zmiany w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1981, s. 72.

<sup>315</sup> J. Hagel, J. S. Brown, *Organizacja jutra: zarządzanie talentem, współpraca i specjalizacja*, Helion, Gliwice 2006, s. 23.

<sup>316</sup> J. Sulmicki, *Postęp naukowo-techniczny a zmiany w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1981, s. 72.



Postęp techniczny może oddziaływać na sferę zaspokajania potrzeb ludzkich w sposób bezpośredni oraz pośredni, jak również w wymiarze konstruktywnym oraz destruktywnym.

Pośrednie oddziaływanie wyrażają przeobrażenia społeczne, zmiany systemu wartości, zachowań jednostek ludzkich, w których ujawnia się poszukiwanie nowych wrażeń, symboli i doświadczeń. Wpływ bezpośredni polega na oddziaływaniu na poziom życia (wyższy poziom zaspokojenia potrzeb), styl życia, szeroki dostęp do bogatej i zróżnicowanej oferty produktowej, usługowej i bazy informacji.

Wymiarem wpływu innowacji na konsumpcję są niewątpliwie nowe trendy konsumpcyjne<sup>317</sup>. W procesie ich powstawania ważną rolę wypełniają kreatorzy trendów i propagatorzy trendów, tzw. trendsetterzy (z ang. *trendsetters*)<sup>318</sup>. Kreatorami trendów są innowatorzy, przedsiębiorstwa niestroniące od ryzyka wprowadzenia na rynek nowych dóbr i usług. Mogą oni również pełnić rolę popularyzatorów trendów.

Grupę trendsetterów tworzą jednostki pochodzące z różnych grup wiekowych, zawodowych i społecznych, reprezentujące różne poziomy bezpieczeństwa materialnego. Relatywnie wysoki odsetek propagatorów trendów jest efektem m.in. procesów globalizacji, rosnącej aktywności konsumentów na rynku, jak również wykorzystywania nowoczesnych technologii, za pomocą których następuje szybki i sprawny przepływ informacji.

O konstruktywnym wpływie postępu technicznego na konsumpcję świadczy fakt, że w obecnych czasach ludzie szybciej pokonują odległości, pozyskują i przetwarzają informacje, wykonują codzienne czynności, zdobywają i poszerzają wiedzę i doświadczenie, diagnozują choroby i skuteczniej je leczą, korzystają z dóbr energooszczędnych i ekologicznych. Destruktywny wpływ utożsamiać należy z rozwojem społeczeństwa kon-

<sup>317</sup> Trendy konsumenckie XXI w. przedstawiane są różnorodnie w literaturze przedmiotu. Bywalec wskazuje na: ekologizację, serwicyzację, dematerializację, prywatyzację, domocentryzację, homogenizację, heterogenizację, globalizację, glokalizację, dekonsumpcję, konsumpcjonizm, prosumpcję, konwestycję, mediatyzację, wirtualizację, polityzację, nacjonalizację, marketingową konsumpcję, por. Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 194-238. Inne ujęcie trendów konsumenckich przedstawia B. Mróz. Wskazuje on na: „mieszanie się płci”, LOHAS (*Lifestyles of Health and Sustainability*), samoleczenie, trysumer – „konsument poszukujący”, *sharing economy* – współpraca konsumencka, demokratyzacja luksusu, technologizacja życia codziennego, „cyfrowa abstynencja”, natychmiastowa gratyfikacja, hiperpersonalizacja, procesyjne trendy konsumenckie, zrównoważona konsumpcja, por. B. Mróz, op. cit., s. 134-180

<sup>318</sup> B. Mróz, op. cit., s. 119-120.

sumpcyjnego, czyli społeczeństwa „opartego na ustawicznym wzroście wydatków konsumpcyjnych”<sup>319</sup>.

W warunkach intensywnego postępu technicznego człowiek otrzymuje dostęp do wielu dóbr i usług, w tym o krótszym cyklu życia, tańszych. Tym samym uzyskuje możliwość wymiany dóbr nie z powodu ich zużycia fizycznego i całkowitej nieprzydatności, lecz dlatego, że zostały mu zaofiarowane nowe, zmodernizowane pod względem estetycznym i funkcjonalnym produkty, uwzględniające (w jeszcze większym zakresie) zindywidualizowane oczekiwania i preferencje. Efektem moralnego starzenia się dóbr, który wzmacnia popyt restytucyjny, jest konsumpcjonizm.

Szybko rosnącej konsumpcji materialnej sprzyjają również innowacje marketingowe, jak np. coraz to bogatsze i zróżnicowane przekazy reklamowe, w których uczestniczą osoby uznawane za wzorzec do naśladowania, identyfikowania się z nimi. Słusznie stwierdza Alvin Toffler (ur. 1928), że „konsument często daje się złapać w starannie zastawioną pułapkę – śmierć starego produktu jest rozmyślnie przyspieszona przez producenta, jednocześnie nowy, ulepszony model, reklamowany jako ostatni zesłany z nieba triumf wysoko rozwiniętej techniki”<sup>320</sup>.

Produkty oferowane ludziom przestały cechować się tylko i wyłącznie funkcjonalnością. Zaczęły być nośnikami wartości, symboli. Można powiedzieć, że wraz z rozwojem innowacji marketingowych gubi się prawdziwa wartość użytkowa dobra, a dominują jego drugorzędne, symboliczne cechy. Wielobarwna oferta rynkowa skłania nie tylko do nabywania dóbr i usług w celu zaspokojenia potrzeb, ale i poszukiwania nowych doznań, przeżyć i wrażeń, które pozwalają na indywidualną ekspresję osobowości, realizację marzeń, ukrytych pragnień.

Natomiast szybko zmieniająca się moda i trendy konsumenckie prowadzą do ujawniania się „syndromu niecierpliwości”<sup>321</sup>, czyli jak najszybszego zaspokojenia odczuwanych potrzeb. Jednostki, w momencie identyfikacji potrzeby czy też wzbudzenia jej przez otoczenie, dążą do natychmiastowej konsumpcji, często nie zważając na koszty. Konieczność odroczenia konsumpcji niwelują pozyskaniem środków pieniężnych pochodzących ze źródeł zewnętrznych bądź własnych oszczędności. Jak zauważa Zygmunt

<sup>319</sup> J. B. Schor, *The Overspent American. Why We Want What We Don't Need*, Harper Perennial, New York 1999, cyt. za: A. Burlita, *Kilka refleksji na temat społeczeństwa konsumpcyjnego*, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2011, s. 39.

<sup>320</sup> A. Toffler, *Szok przyszłości*, Zysk i S-ka, Poznań 1999, s. 75.

<sup>321</sup> B. Mróz, op. cit., s. 43.

Bauman (ur. 1925), „zadłużenie staje się dowodem rozsądku i sprostania społecznym wymogom; (...) nieposiadanie i nieużywanie karty kredytowej jest stygmatem upośledzenia, a sumptem do towarzyskiej banicji i powodem do wstydu (...) gotowość do wydawania zarobionych i niezarobionych jeszcze pieniędzy jest w narodzie konsumentów naczelnym obywatelskim obowiązkiem”<sup>322</sup>. Budowanie własnego dobrobytu przez lata oszczędzania i wyrzeczeń, jakie cechowało poprzednie generacje, zastępuje model życia nabywczo-konsumpcyjnego, cechującego się dominacją materialistycznych systemów wartości oraz zachowań emocjonalnych nad racjonalnymi. Postęp w stosowanych zabiegach marketingowych jest niewątpliwie tego przyczyną. Wspomniane wcześniej wysokie zainteresowanie badaniami neuroanatomicznymi pozwala na stosowanie coraz to bardziej zróżnicowanych metod manipulowania mózgiem człowieka.

Badania nad neuronami w okolicy LIP wskazują, że mózg ludzki jest wyposażony w sieci neuronów zaangażowanych w proces obliczania wartości i użyteczności, a co za tym idzie – w czysto rynkowe decyzje<sup>323</sup>. Z rynkową kalkulacją powiązane jest dążenie jednostek do natychmiastowej gratyfikacji. Obietnica odroczonej w czasie nagrody (wiążąca się np. z koniecznością gromadzenia punktów za nabywane dobra i usługi), charakterystyczna dla tradycyjnych programów lojalnościowych, nie jest atrakcyjna dla współczesnego konsumenta. Z tego też względu utrwala się na rynku tzw. zjawisko *gamification*, czyli przenoszenie rozwiązań ze świata gier komputerowych do kampanii promocyjnych i codziennego życia indywidualnych podmiotów konsumpcji (konsumentów)<sup>324</sup>. W ten sposób buduje się dla nowej generacji programy lojalnościowe. Stara się nakłonić jednostki do określonych zachowań i w nowy, innowacyjny sposób budować lojalność wobec marek.

Silna konkurencja między oferentami różnych dóbr i usług, ich dążenia do realizacji strategii „zbierania śmietanki”<sup>325</sup> nasila procesy fragmentaryzacji rynku. W efekcie, wraz z rosnącą dywersyfikacją podaży i skracaniem cyklu życia kolejnych generacji dóbr konsumpcyjnych postępuje dążenie

<sup>322</sup> Z. Bauman, *Karta kredytowa. Rzecz o finansowej niepłynności w epoce płynnej nowoczesności*, [w:] *Gadżety popkultury. Społeczne życie przedmiotów*, red. W. Godzic, M. Żakowski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 20, cyt. za: B. Mróz, op. cit., s. 45.

<sup>323</sup> B. Knutson, R. Peterson, *Neurally Reconstructing Expected Utility*, „Games and Economic Behavior” 2005, vol. 52, s. 305-315.

<sup>324</sup> B. Mróz, op. cit., s. 156.

<sup>325</sup> M. R. Dodge, H. Nessim, *Kształtowanie cen, strategie i procedury*, PWE, Warszawa 1997, s. 124-127.

jednostki do wyróżniania się poprzez konsumpcję. Nabywanie określonych dóbr staje się nabywaniem kodów w nich zawartych. Te zaś stają się formą komunikacji, sposobem wyrażania tożsamości i statusu społecznego, przynależności do określonej grupy społecznej.

Mając na względzie zmianę postrzegania atrybutu dobra, zarówno przez konsumenta jak i producenta, ujawnia się istotna kwestia, jaką jest wartość przekazu kulturowego, tak ważnego dla rozwoju osobowości człowieka i w ogóle systemu wartości w społeczeństwie. Można odnieść wrażenie, że zaczęła ona, w wielu przypadkach, maleć pod względem treści, estetyki. Waga tego problemu wyraźnie uwidacznia się w grupie dzieci i młodzieży – osób w wieku przedprodukcyjnym. Ich czas zagospodarowują, w coraz większym zakresie, gry komputerowe, bajki i filmy, literatura o niskiej wartości przekazu kulturowego. Narzucany odgórnie styl życia sprawia, że w sferze kultury i w nauce uwidacznia się na swój sposób prawo Kopernika-Greshama. Wypieranie konsumpcji lepszej przez gorszą prowadzi do niekorzystnych zmian społecznych, których efekty przyjmują charakter międzypokoleniowy.

Niezaprzeczalnie, postęp techniczny może wykazywać się wpływem destruktywnym, jak i konstruktywnym na zmiany społeczne. Mając na względzie przeprowadzone rozważania, za pozytywne uznać należy rozszerzanie zakresu i struktury potrzeb oraz zmianę ich sposobu zaspokajania. Sam fakt zaspokojenia jednych potrzeb jest z reguły źródłem powstania nowych, co wynika z ich komplementarnego<sup>326</sup> i synergicznego<sup>327</sup> charakteru. Ubocznym wpływem innowacji na konsumpcję są różnego rodzaju zjawiska, wśród których są i te z pogranicza wynaturzenia współczesnego społeczeństwa, jak na przykład:

- affluenza<sup>328</sup>, czyli tzw. choroba zakaźna społeczeństwa konsumpcyjnego, polegająca na objęciu szerokich rzesz ludzi chęcią naśladow-

<sup>326</sup> Komplementarność potrzeb wynika z faktu współwystępowania i nakładania się na siebie w większym lub mniejszym stopniu pewnych grup potrzeb. Zaspokojenie jednej potrzeby warunkuje zaspokojenie innej, będącej konsekwencją zaspokojenia pierwszej, por. L. Rudnicki, *Determinanty zachowań...*, s. 22.

<sup>327</sup> Potrzeby mogą wzajemnie stymulować się, potęgować, np. potrzeby edukacyjne stymulują rozwój potrzeb kulturowych, por. Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 19.

<sup>328</sup> Affluenza to neologizm powstały z połączenia słów angielskich *affluence* (dostatek, bogactwo, obfitość, zamożność) i *influenza* (grypa). Autorem terminu jest amerykański kulturoznawca i filmowiec, John de Graaf. W 1997 r. ukazał się w USA jego film pt. „Affluenza”. W 2001 r. John de Graaf wraz z Davidem Wannem, ekologiem, oraz Thomasem H. Naylor, ekonomistą, wydali na temat affluency książki, por. J. De Graaf, D. Wann, R. H. Naylor, *Affluenza. The All-Consuming Epidemic*, Berret-Koehler Publishers, San Francisco 2005, s. 2; L. Workman, D. Pa-

nictwa osób zamożnych, co w rezultacie prowadzi do nasilającego się poczucia ciągłego napięcia nerwowego, pośpiechu, pracoholizmu, nadmiernego korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania wydatków konsumpcyjnych, nadmiernej ilości wyrzucanych, a nieskonsumowanych (nawet) produktów (nabytych w chwili impulsu). Affluenza prowadzi do wzmocnienia spirali marnotrawstwa i niezadowolonia wśród jednostek,

- konsumpcja kompulsywna<sup>329</sup>, czyli nabywanie dóbr bez umiarkowania, pod wpływem niedającego się opanować wewnętrznego przymusu (zachowania tego typu tłumaczą m.in. wyniki badań neuroanatomicznych),
- dominacja wartości materialistycznych prowadząca do wyodrębnienia w społeczeństwie, jak określa Z. Bauman, grupy „wybrakowanych konsumentów”, czyli „ludzi nieposiadających dostatecznej ilości pieniędzy by zwiększyć chłonność rynku konsumenckiego, a zarazem kreujący inny rodzaj potrzeb, na które zorientowany na zysk przemysł konsumpcyjny nie umie odpowiedzieć i których nie umie z zyskiem skolonizować. (...) to najbardziej uciążliwe i kosztowne pasywa społeczeństwa konsumenckiego”<sup>330</sup>,
- wzrost frustracji i patologii (wzrost liczby samobójstw, przestępczości, chorób psychicznych itp., negatywnie wpływających na kapitał ludzki i kapitał społeczny), będących wyrazem rozczarowania wysoką konsumpcją,
- destrukcja życia społecznego i kulturowego, której przejawem jest coraz mniejsze zainteresowanie człowiekiem, wartościami kulturowymi. Koncentracja życia wokół nabywania coraz to nowszych dóbr materialnych pozwala człowiekowi zaspokajać ważne potrzeby, ale i ogranicza jego aktywność w innych obszarach życia, takich jak rodzina, spotkania towarzyskie, uczestnictwo w imprezach kulturalno-oświatowych.

Pozytywny wpływ postępu technicznego na konsumpcję dostrzec należy w rozwoju infrastruktury informatycznej i telekomunikacyjnej. Nowo-

---

per, *Compulsive Buying: A Theoretical Framework*, „The Journal of Business Inquiry” 2010, vol. 9 (1), s. 89-126.

<sup>329</sup> Kompulsywne zachowania były przedmiotem zainteresowań np. filozofów, takich jak Platon, Arystoteles; ekonomistów: A. Marshall, *Principles of Economics*, 1 st Ed., Macmillian, London 1890, E. von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois 1959; cyt. za: L. Workman, D. Paper, op. cit., s. 89-126.

<sup>330</sup> Z. Bauman, *Życie na przemiał*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2006, s. 66.

czesna infrastruktura informatyczna i telekomunikacyjna przyczynia się do eliminowania wielu tradycyjnych czynności, jak np. podróże służbowe i szkolenia. Tym samym pozwala na prowadzenie rozmów i poszerzanie kompetencji przy wykorzystaniu wideokonferencji. Ponadto ułatwiła dostęp do wiedzy, rozwój kontaktów międzyludzkich.

Innym ciekawym przejawem pozytywnego wpływu postępu technicznego na jakość życia ludności – jego nowy wymiar – jest zmiana w konsumpcji architektury. Zmiana ta dotyczy środowiska mieszkaniowego, środowiska pracy, jak i przestrzeni publicznej.

Konsumpcja architektury dokonuje się na płaszczyźnie funkcjonalnej, techniczno-technologicznej i emocjonalnej<sup>331</sup>. Innowacyjne materiały i technologie budowy pozwalają wyrazić nowatorską formę, aspirację, jak również zapewnić wysoki poziom funkcjonalno-przestrzenny użytkowanych mieszkań, stanowisk pracy, czy przestrzeni publicznej. Rozwiązania techniczne i technologiczne zastosowane w budynkach mogą nie tylko zapewniać bezpieczeństwo użytkownikom, ale również monitorować i sterować obiektami w nich zainstalowanymi. Obecnie budynkami inteligentnymi, czyli wyposażonymi w najnowocześniejsze rozwiązania techniczne i technologiczne, nie są tylko i wyłącznie biurowce, ale również i domy mieszkalne (jednorodzinne i wielorodzinne).

Wpływ postępu technicznego na zmiany konsumpcji architektury zaznacza się również na płaszczyźnie emocjonalnej. Warstwę emocjonalną wyraża satysfakcja estetyczna zgodna z potrzebami i aspiracjami człowieka. W tym obszarze wyraźnie dostrzec można potrzebę jednostki do wyrażenia własnej osobowości, zaprezentowania poziomu i stylu życia, przynależności do określonej grupy społecznej, czy zajmowanej pozycji społecznej, zawodowej.

Zmiany na płaszczyźnie funkcjonalnej, techniczno-technologicznej i emocjonalnej determinuje w istotnym zakresie dostęp do informacji. Innowacyjne rozwiązania wprowadzone w innych miejscach świata, grupach społecznych, budzą zainteresowanie i stają się punktem odniesienia dla architektury środowiska mieszkaniowego, biurowego i lokalnego. Zainteresowanie przestrzenią sprzyja aktywności społecznej, której wyrazem jest partycypacja w jej kreowaniu. Konsultacje społeczne w procesie tworzenia i uchwalania planów miejscowych, projektowania osiedli, są jedną z form

<sup>331</sup> E. Stachura, *Architektura jako przedmiot konsumpcji*, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2013, s. 265-266.



wykorzystania dysfunkcyjnych obszarów i nadania im oczekiwanych funkcji, zagospodarowania zgodnie z preferencjami.

Postęp możliwości technicznych i technologicznych prowadzi również do tworzenia projektów zagospodarowania obszarów, w których dotychczas nie było to możliwe właśnie ze względów technicznych i technologicznych. Warto również zaznaczyć, że nowa architektura rozwija się w nurcie rozwiązań energooszczędnych i proekologicznych, a ich wspólnym mianownikiem jest innowacyjność.

Niezaprzeczalnie, innowacje będące rynkowym odzwierciedleniem postępu technicznego modernizują i rewolucjonizują sposoby zaspokajania potrzeb ludzkich, czynią niezbędnymi te z nich, które dotychczas były nieodczuwane bądź traktowane marginalnie w strukturze potrzeb. Wpływ ich na różne sfery życia ludzkiego zaznacza się zmianami porządku społecznego, powstawaniem nowych zawodów, upowszechnianiem nowych form komunikacji, nowych systemów wartości oraz nowego wymiaru jakości życia. W warunkach intensywnego ich rozwoju szczególnego znaczenia nabiera bezpieczeństwo konsumpcji i jej pozytywny wpływ na kreowanie innowacji w długim okresie. Oznacza to, że innowacje technologiczne powinny prowadzić do zmian społecznych wyrażanych przez poprawę jakości życia, a nie konsumpcję samą w sobie, gromadzenie dóbr materialnych<sup>332</sup>. Jakość życia powinny wyznaczać wymiary ludzkiej egzystencji, takie jak zdrowie, dostępność i poziom kształcenia oraz usług społecznych, stan infrastruktury, bezpieczeństwo publiczne, sprawność instytucji formalnych i nieformalnych.

Nie można zapominać, że zmiany, jakie zachodzą w konsumpcji pod wpływem postępu technicznego tworzą tło warunków, w jakich będzie odbywać się, w okresach przyszłych, proces kreowania innowacji. Perspektywa czasowa ma tu istotne znaczenie. To co jest pozytywne tu i teraz, w krótkim okresie, może okazać się w przyszłości, w długim okresie, negatywne w skutkach. Wzajemne oddziaływanie na siebie postępu technicznego i konsumpcji sprawia, że w świecie cywilizacji technicznej – jej wpływu na konsumpcję – wzrasta potrzeba ochrony podstawowych wartości ludzkich<sup>333</sup>.

<sup>332</sup> R. Skidelsky, E. Skidelsky, *How much is enough? Money and good life*, Allen Lane, London 2012, s. 210-217.

<sup>333</sup> Na znaczeniu zyskiwać powinien nurt badań eutyfroniki, tj. nauki wskazującej na istotę kształtowania w społeczeństwie spójnej i sprawnie funkcjonującej struktury wartości. Eutyfronika umożliwia właściwe pojmowanie adaptacji, która nie może sprowadzać się tylko do nieustan-



W zachowaniach indywidualnych podmiotów konsumpcji jest ważna aktywność w zbieraniu i wykorzystywaniu informacji w procesie podejmowania decyzji. Korzystanie z różnych źródeł informacji, świadomość szans i zagrożeń wpływających z określonych zachowań i podjętych decyzji, przekłada się na konstruowanie wizji i oczekiwań związanych z najbliższą przyszłością, dostrzeganie dokonujących się zmian. Umiejętność planowania, dostrzeganie potrzeby orientowania działań na konkretny skutek i efekt, są ważnymi symptomami zachowań współczesnych gospodarstw domowych i przejawem racjonalności ich zachowań.

Postęp techniczny wymaga działań, które prowadzą nie tylko do wdrażania innowacji sprzyjających budowaniu przewagi konkurencyjnej gospodarki, poprawy jej skali innowacyjności, ale służą przede wszystkim podnoszeniu społecznej zdolności do wspólnego działania, rozwoju jednostek i społeczeństw. Proces ten powinien odbywać się w poszanowaniu procesu tworzenia kapitału ludzkiego i społecznego. Jest to możliwe tylko wówczas, gdy są stworzone ku temu warunki – warunki sprzyjające rozwojowi przyszłych pokoleń, tzn. takie, które sprzyjają wzrostowi zaangażowania jednostek, kreatywności i otwartości na współpracę. Każda adekwatna antycypacja prawidłowości i zjawisk gospodarczych i społecznych stwarza szansę rozwoju, ale niedostrzeżona w odpowiednim momencie może być poważnym zagrożeniem dla postępu innowacyjnego<sup>334</sup>.

---

nego dopasowywania otoczenia do wymagań społeczeństwa mającego coraz to większe potrzeby. W innym razie rozkwit nauki i techniki prowadzić będzie do rozkwitu, jak określa to John Naisbitt (ur. 1929), „fantazji technologicznych”, czy, jak określa się w Japonii – „chindogu”. „Technologiczne fantazje”, jak pisze autor, to np. ciągle oczekiwanie na nową pigułkę, która sprawi, że jedząc tłuczące potrawy nie wystąpi wzrost wagi ciała, czy zużywanie paliwa bez ograniczeń, nie zanieczyszczając powietrza. Chindogu w języku japońskim oznacza wszelkie niepotrzebne dobra, które skłonni byłiby nabyć konsumenci. Są to np. okulary z automatycznymi wycieraczkami na wypadek deszczu, pralka z dużą liczbą programów prania, z większości których nie korzysta się, nie będą nigdy używane. Etymologicznie termin eutyfronika wywodzi się z gr. *euthypron* (*euthys* – prosty, *phrontis* – refleksja, myśl), łac. *simplex*, ang. *simple-minded*. Termin mieści w sobie dwa słowa: *thymos*, obejmujący uczucia i wyrażający *software* (miękkie zagadnienia etyczne) i *phronesis* oznaczający czynnik racjonalny, nakierowany na tzw. *hardware* (twarde zagadnienia naukowe). Przedrostek *eu* kreuje w sobie ideę dobrego zespolenia obu tych pierwiastków, por. J. Koziński, *O godności człowieka*, PWN, Warszawa 1977, s. 12; J. Naisbitt, *Megatrends*, Warner Books, New York 1984, s. 53; Ch. Handy, *Głód ducha. Poza kapitalizmem. Poszukiwanie sensu w nowoczesnym świecie*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 1996, s. 42.

<sup>334</sup> Strategiczne błędy popełniane przez przedsiębiorstwa znalazły już wiele potwierdzeń. Na przykład IBM, koncentrując swoją działalność na komputerach o dużej mocy obliczeniowej, nie doceniła potencjału rynku komputerów osobistych; firma Adidas nie dostrzegła utrwalających się preferencji konsumentów na jogging i popytu potencjalnego na nowy typ obuwia sportowego (tzw. *cross training*).

Postęp techniczny określa warunki dla zmian w konsumpcji, a zmiany konsumpcji wpływają na postęp techniczny. Nie są to zależności proste, na jakie wskazują szybka i postępująca komercjalizacja innowacji, czy wąskie podejście do konsumpcji.

### 3.4. Nierówności rozkładu dochodów ludności

Miarą nierównomiernego rozkładu dochodów ludności jest m.in. współczynnik Giniego<sup>335</sup>. Wysoka wartość współczynnika Giniego świadczy niekorzystnie o poziomie nierówności w rozkładzie dochodów ludności danej gospodarki.

W latach 2005-2012 Polska niezmiennie utrzymywała się w grupie państw, dla których współczynnik Giniego przewyższał poziom przeciętny dla państw UE-28 (tab. 3.4, rys. 3.7).

Według danych Eurostatu poziom zróżnicowania dochodów w Polsce kształtował się od 35,6% (poziom wyższy o 5 p.p. względem średniej dla UE) w 2005 r. do 30,9% w 2012 (poziom wyższy o 0,3 p.p. względem średniej dla 28 państw UE), plasując gospodarkę odpowiednio na 25. i 16. miejscu wśród państw UE-28. Choć współczynnik przewyższał poziom przeciętny dla państw UE, to systematycznie jego poziom obniża się. Szczególnie duże obniżenie wartości współczynnika Giniego nastąpiło w latach 2005-2007. Współczynnik osiągnął poziom 32,2% i był niższy o 3,4 p.p. Warto nadmienić, że na przestrzeni lat 2008-2009 odnotowano w części państw UE wzrost współczynnika, który można uznać za konsekwencję zaistniałego kryzysu gospodarczego. W Polsce tej prawidłowości nie zaobserwowano. Krajami o względnie niskiej nierówności dochodowej są, analogicznie jak w przypadku poziomu życia ludności, państwa przodujące w rankingach innowacyjności.

<sup>335</sup> Współczynnik Giniego przyjmuje wartości od 0 do 1,0 lub prezentowany jest w %. Wartość bliska 1 lub 100% świadczy o wysokich nierównościach dochodowych. Wartość bliska 0 – o niskim poziomie nierówności dochodowych.

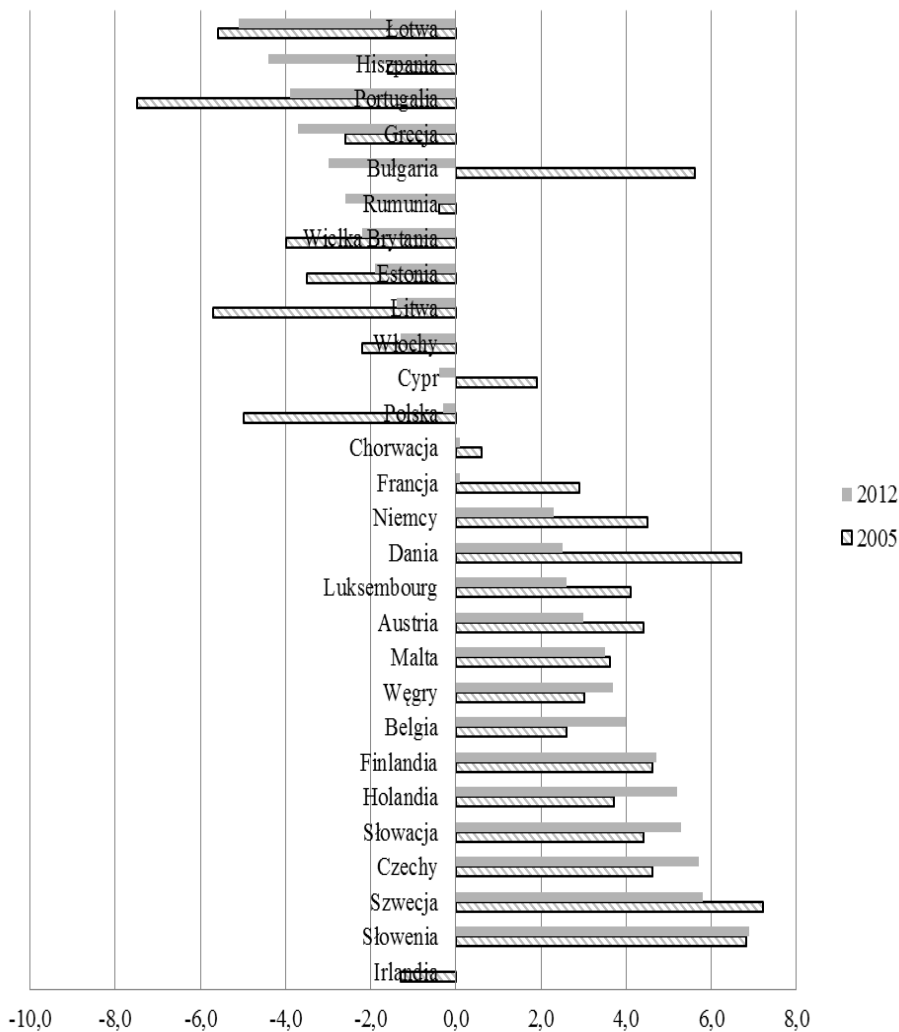
Tabela 3.4.  
Współczynnik Giniego w Polsce na tle UE-28 w latach 2005-2012 (w %)

	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27	UE-28	UE-27
1	Szwecja	23,4	Dania	23,7	Słowenia	23,2	Słowenia	23,4	Słowenia	22,7	Słowenia	23,8	Słowenia	23,8	Słowenia	23,7
2	Słowenia	23,8	Słowenia	23,7	Szwecja	23,4	Słowacja	23,7	Węgry	24,7	Węgry	24,1	Szwecja	24,4	Szwecja	24,8
3	Dania	23,9	Szwecja	24,0	Słowacja	24,5	Szwecja	24,0	Słowacja	24,8	Szwecja	24,1	Czechy	25,2	Czechy	24,9
4	Bułgaria	25,0	Czechy	25,3	Dania	25,2	Czechy	24,7	Szwecja	24,8	Czechy	24,9	Słowacja	25,7	Słowacja	25,3
5	Czechy	26,0	Austria	25,3	Czechy	25,3	Dania	25,1	Czechy	25,1	Finlandia	25,4	Holandia	25,8	Holandia	25,4
6	Finlandia	26,0	Finlandia	25,9	Węgry	25,6	Węgry	25,2	Austria	25,7	Holandia	25,5	Finlandia	25,8	Finlandia	25,9
7	Niemcy	26,1	Holandia	26,4	Austria	26,2	Austria	26,2	Finlandia	25,9	Słowacja	25,9	Belgia	26,3	Belgia	26,6
8	Austria	26,2	Niemcy	26,8	Finlandia	26,2	Finlandia	26,3	Belgia	26,4	Austria	26,1	Austria	26,3	Węgry	26,9
9	Słowacja	26,2	Malta	27,1	Belgia	26,3	Belgia	27,5	Dania	26,9	Belgia	26,6	Węgry	26,8	Malta	27,1
10	Luksemburg	26,5	Francja	27,3	Malta	26,3	Holandia	27,6	Chorwacja	27,0	Dania	26,9	Luksemburg	27,2	Austria	27,6
11	Holandia	26,9	Belgia	27,8	Francja	26,6	Luksemburg	27,7	Holandia	27,2	Luksemburg	27,9	Malta	27,2	Luksemburg	28,0
12	Malta	27,0	Luksemburg	27,8	Luksemburg	27,4	Chorwacja	28,0	Malta	27,4	Malta	28,6	Dania	27,8	Dania	28,1
13	Węgry	27,6	Chorwacja	28,0	Holandia	27,6	Malta	28,1	Irlandia	28,8	Niemcy	29,3	Niemcy	29,0	Niemcy	28,3
14	Francja	27,7	Słowacja	28,1	Chorwacja	29,0	Cypr	29,0	Niemcy	29,1	Francja	29,8	Cypr	29,2	Francja	30,5

15	Belgia	28,0	Cypr	28,8	Cypr	29,8	Francja	29,8	Luksemburg	29,2	Cypr	30,1	Irlandia	29,8	Chorwacja	30,5
16	Cypr	28,7	Bułgaria	31,2	Niemcy	30,4	Irlandia	29,9	Cypr	29,5	Irlandia	30,7	Francja	30,8	Polska	30,9
17	Chorwacja	30,0	Irlandia	31,9	Irlandia	31,3	Niemcy	30,2	Francja	29,9	Polska	31,1	Chorwacja	31,0	Cypr	31,0
18	Rumunia	31,0	Hiszpania	31,9	Hiszpania	31,9	Estonia	30,9	Estonia	31,4	Włochy	31,2	Polska	31,1	Włochy	31,9
19	Irlandia	31,9	Włochy	32,1	Włochy	32,2	Włochy	31,0	Polska	31,4	Estonia	31,3	Estonia	31,9	Litwa	32,0
20	Hiszpania	32,2	Wielka Brytania	32,5	Polska	32,2	Hiszpania	31,9	Włochy	31,5	Chorwacja	31,4	Włochy	31,9	Estonia	32,5
21	Włochy	32,8	Rumunia	33,0	Wielka Brytania	32,6	Polska	32,0	Wielka Brytania	32,4	Grecja	32,9	Litwa	33,0	Wielka Brytania	32,8
22	Grecja	33,2	Estonia	33,1	Estonia	33,4	Grecja	33,4	Hiszpania	33,0	Wielka Brytania	32,9	Wielka Brytania	33,0	Rumunia	33,2
23	Estonia	34,1	Węgry	33,3	Litwa	33,8	Wielka Brytania	33,9	Grecja	33,1	Bułgaria	33,2	Rumunia	33,2	Bułgaria	33,6
24	Wielka Brytania	34,6	Polska	33,3	Grecja	34,3	Litwa	34,0	Bułgaria	33,4	Rumunia	33,3	Grecja	33,5	Grecja	34,3
25	Polska	35,6	Grecja	34,3	Bułgaria	35,3	Portugalia	35,8	Rumunia	34,9	Portugalia	33,7	Portugalia	34,2	Portugalia	34,5
26	Łotwa	36,2	Litwa	35,0	Łotwa	35,4	Bułgaria	35,9	Portugalia	35,4	Hiszpania	34,4	Hiszpania	34,5	Hiszpania	35,0
27	Litwa	36,3	Portugalia	37,7	Portugalia	36,8	Rumunia	36,0	Litwa	35,9	Łotwa	35,9	Bułgaria	35,0	Łotwa	35,7
28	Portugalia	38,1	Łotwa	38,9	Rumunia	37,8	Łotwa	37,5	Łotwa	37,5	Litwa	37,0	Łotwa	35,1	Irlandia	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_di12](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12) [16.04.2014].

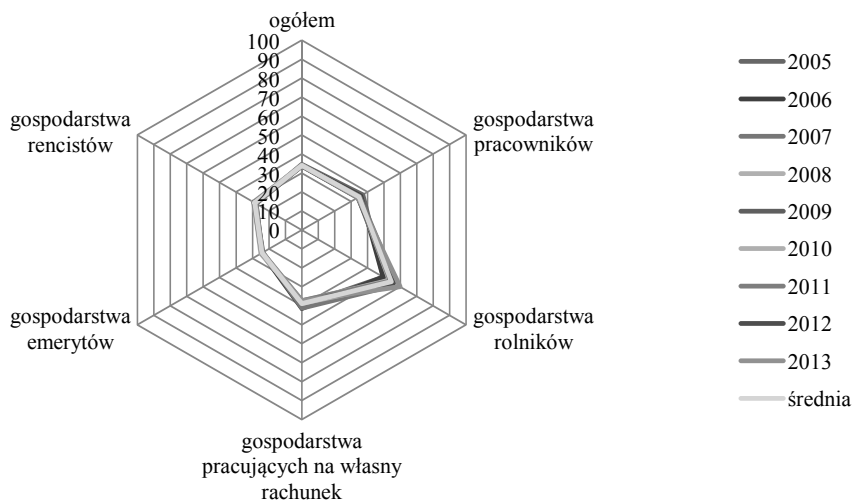
**Rysunek 3.7.**  
**Odchylenie współczynnika Giniego w gospodarkach UE**  
**od poziomu dla UE-28 w 2005 i 2012 r.\***



\* wartość ujemna – państwo osiągnęło wyższy poziom wskaźnika od wskaźnika w UE-28

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ibidem.

**Rysunek 3.8.**  
**Współczynnik Giniego według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce**  
**w latach 2005-2013**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 287.

Według danych GUS pochodzących z dokumentu *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.* współczynnik Giniego dla dochodów wyniósł w 2005 r. 34,5%, a w 2012 – 33,8% (rys. 3.8)<sup>336</sup>. Zmiana jest więc minimalna, nieistotna statystycznie. Pozwala stwierdzić, że nierówności dochodowe w Polsce są stabilne. W 2013 r. wartość współczynnika Giniego utrzymała swój poziom z 2012 r.

Zmniejszenie nierówności dochodowych w Polsce, na jakie wskazują dane Eurostatu, jest znacznie większe niż podaje GUS. Według OECD<sup>337</sup> jest to wynik problemu z implementacją EU-SILC<sup>338</sup> w naszym kraju, które-

<sup>336</sup> *Budżety gospodarstw domowych...*, s. 287.

<sup>337</sup> *Income distribution data review – Poland*, OECD 2012, <http://www.oecd.org/els/soc/OECDIncomeDistributionDataReview-Poland.pdf> [18.04.2015].

<sup>338</sup> EU-SILC to ogólnoeuropejskie badania European Union Statistics on Income and Living Conditions, które rozpoczęło się w krajach unijnej „piętnastki” w roku 2004, a w nowych państwach członkowskich w roku 2005. Rok 2005 był pierwszym rokiem, w którym oficjalnie przeprowadzono te badania w odniesieniu do Polski. Niezgodność między EU-SILC a innymi źródłami

go skutkiem mogło być wyraźne przeszacowanie nierówności dochodowej w 2005 r.

Odnutowywane w Polsce minimalne (według danych GUS) zmniejszanie się zróżnicowania dochodu do dyspozycji ludności w latach 2005-2013 nie dotyczyło wszystkich grup społeczno-ekonomicznych<sup>339</sup> (rys. 3.8). Największe zróżnicowanie dochodów objęło gospodarstwa rolników. W 2005 r. współczynnik wynosił 49,7%, a w 2013 – 59,9%. Średnia wartość współczynnika Giniego za okres 2005-2013 kształtowała się na poziomie bliskim 55%. Niższe nierówności dochodowe wykazywały gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek (średnia wartość współczynnika Giniego ok. 39%). Najniższy poziom współczynnika Giniego odnotowywano w gospodarstwach emerytów (średnio 24%) i rencistów (ok. 29%).

Występujące w Polsce na tle państw UE-28 rozwarstwienie społeczeństwa pod względem uzyskiwanych dochodów potwierdza również wskaźnik zróżnicowania kwintylowego S80/S20 (rys. 3.9). W latach 2005-2012 wartość indeksu S80/S20 zmniejszyła się co prawda z 6,6 w 2005 r. do 4,9<sup>340</sup> w 2012, lecz mimo to kraj nasz pozostawał na dość wysokiej pozycji. W analizowanym okresie zajmował 11. miejsce od końca, biorąc pod uwagę średnią wartość wskaźnika (5,3), która przewyższała poziom dla 28 państw UE (5,0).

Poziom dochodów determinuje poziom życia. Według Zygmunta Że-końskiego (1923-1999) poziom życia to „całokształt warunków, w których żyje społeczeństwo, grupa społeczno-zawodowa, gospodarstwo domowe lub jednostka, wyrażających się przede wszystkim w udogodnieniach dotyczących procesu zaspokajania potrzeb indywidualnych i zbiorowych,

---

danych o nierównościach dochodowych w Polsce może być związana z problemami z wprowadzeniem EU-SILC w Polsce w 2005 r.

<sup>339</sup> W Polsce dochody były zróżnicowane najbardziej w gospodarstwach rolników, najmniej emerytów i rencistów. W 2012 r. nierówności dochodowe w gospodarstwach pracowników zmniejszyły się względem roku poprzedniego i choć były niższe od najwyższego poziomu, jaki wystąpił w 2005 r. (36,4%), to utrzymują poziom wyższy o 0,3 p.p. od najniższego, jaki odnotowano w 2008 r. (34%); w gospodarstwach rolników zwiększyły się względem roku poprzedniego o 2 p.p. i tym samym załamanie malejącego trendu, jaki odnotowywano od 2008 r., utrzymało się w kolejnym roku; w gospodarstwach pracujących na własny rachunek zwiększyły się względem roku poprzedniego o 0,9 p.p. – trend zmniejszania się nierówności dochodowych w tej grupie społeczno-ekonomicznej utrzymywał się w latach 2007-2011; w gospodarstwach emerytów zmniejszyły się i osiągnęły poziom z 2008 r. (24,2%); w gospodarstwach rencistów zmniejszyły się i na przestrzeni lat 2004-2012 osiągnęły najniższy poziom 27,9%.

<sup>340</sup> Blisko 5-krotnie wyższymi dochodami dysponowało 20% osób o najwyższym poziomie dochodów względem 20% osób o najniższych dochodach.



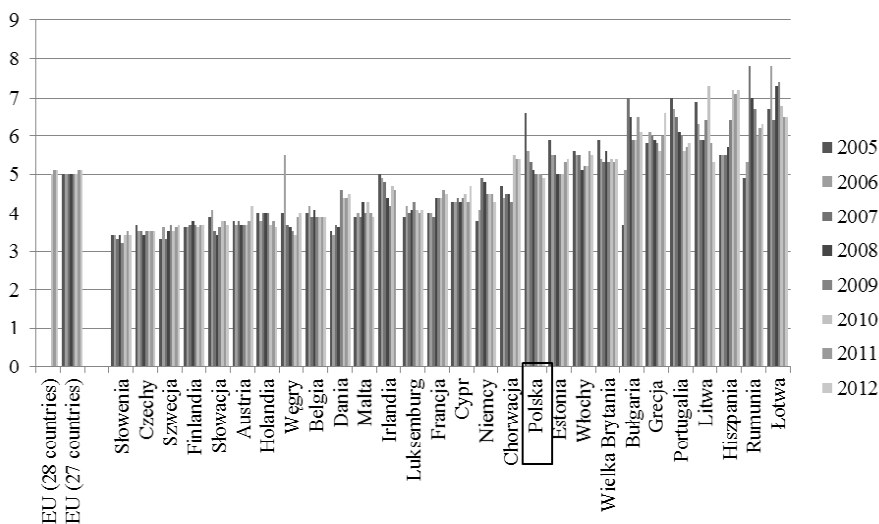
a więc: w warunkach, w których przebiega zachowanie konsumpcyjne, warunkach ekologicznych, w warunkach pracy, w tych aspektach, które wydatnie rzutują na całokształt życia, w warunkach czasu wolnego i sposobach jego wykorzystania, w niektórych aspektach organizacji życia społecznego, na przykład bezpieczeństwa osobistego<sup>341</sup>. Obecny poziom zaspokojenia potrzeb wyznacza przyszłe zachowania konsumpcyjne.

Potrzeba życia na wyższym poziomie jest, jak wskazano przy analizie efektu reprodukcyjnego konsumpcji i procesów demograficznych, jedną z przyczyn emigracji. Natomiast zgodnie z efektem kooperacyjnym konsumpcji i specyfiką procesów globalizacji dążenie jednostek do wyższego poziomu życia jest wyrazem przyjęcia przez nie międzynarodowego punktu odniesienia w dokonywanych ocenach i wyborach.

---

<sup>341</sup> Por. Z. Żekoński, *Z problemów metodologicznych sformułowania społeczno-bytowych celów rozwoju*, „Gospodarka Planowa” 1974, nr 6, cyt za: J. Berbeka, op. cit., s. 13.

**Rysunek 3.9.**  
**Wskaźnik zróżnicowania kwintylowego dochodów**  
**w Polsce na tle UE-28 w latach 2005-2012\***



\* państwa uszeregowane według średniej wartości wskaźnika S80/S20 z lat 2005-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tespn080&plug in=1> [16.04.2014].

Poziom życia<sup>342</sup> jest kategorią, która dotyczy jednostki, społeczeństwa. W literaturze poświęconej problematyce poziomu życia występują terminy bliskoznaczne (dla niektórych autorów nawet tożsame), takie jak dobrobyt, sposób życia, jakość życia. Dyskusje nad powyższymi kategoriami pojęciowymi wciąż trwają i wzbudzają kontrowersje. W niniejszym opracowaniu, pomijając dyskusję nad powyższą terminologią, przyjmuje się, że:

- stopień zaspokajania potrzeb ludzkich (potrzeb egzystencji, samorozwoju, społecznych), wynikający z konsumpcji dóbr materialnych i usług oraz wykorzystania walorów środowiska naturalnego<sup>343</sup>, w zgodzie z istniejącymi i akceptowanymi instytucjami formalnymi i nieformalnymi, określa poziom życia,

<sup>342</sup> Oceny poziomu życia dokonuje się w oparciu m.in. o wskaźnik rozwoju społecznego HDI, wskaźniki obrazujące poziom zróżnicowania dochodu do dyspozycji ludności danego kraju, tj. współczynnik Giniego i S80/S20.

<sup>343</sup> C. Bywalec, L. Rudnicki, op. cit., s. 39.

- zasób przedmiotów konsumpcji oraz środków finansowych będących w dyspozycji człowieka (społeczeństwa)<sup>344</sup>, czyli rzeczowo-finansowa baza konsumpcji stanowi dobrobyt,
- całość zachowań i czynności, poprzez które jednostka zaspokaja swoje potrzeby<sup>345</sup> to sposób życia (uznaje się, że między kategoriami poziom życia i sposób życia/styl życia zachodzi stosunek komplementarny),
- jakość życia to opis sytuacji życiowej; w literaturze przedmiotu jakość życia jest wyrażana bardzo szeroko od utożsamiania jej tylko z dobrobytem materialnym, aż po stopień satysfakcji człowieka (społeczeństwa) z całości kształtu swojej egzystencji (np. oceny stanów osobistego zadowolenia, satysfakcji czy wręcz szczęścia, płynących z konsumpcji, otoczenia, dobrego stanu zdrowia itp.)<sup>346</sup>.

Poziom życia warunkują czynniki, które rozpatruje się w skali mikro-, mezo-, makro- i megaekonomicznym<sup>347</sup>. W skali mega i makro oddziałują grupy czynników: gospodarczych (poziom wzrostu gospodarczego i tempo jego zmian, system organizacji wewnętrznej, procesy integracyjne, procesy globalizacyjne, rynek pracy); instytucjonalnych (instytucje formalne i nieformalne); demograficznych (struktura ludności, liczba i przyrost naturalny, gęstość zaludnienia, migracje); przyrodniczych (położenie geograficzne, uwarunkowania klimatyczne, jakość środowiska naturalnego). Wyodrębnienie czynników w skali mezo oddziałujących na poziom rozwoju wynika z silnie zaznaczającego się współcześnie (szczególnie na obszarze UE) regionalizmu. Regiony stają się samodzielnie funkcjonującymi organizmami. Ich uwarunkowania ekonomiczne i polityczne bezpośrednio kształtują poziom życia ludności. Poglądy na temat rozwoju obszarów centralnych i peryferyjnych sugerują, że poziom życia w regionie uzależniony jest od uwarunkowań regionu – geograficznych, demograficznych i ekonomicznych. Istotne znaczenie odgrywa polityka intraregionalna i interregionalna, zmierzająca, zgodnie z zasadą spójności, do wyrównywania

<sup>344</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s.39.

<sup>345</sup> Cz. Bywalec, L. Rudnicki, *Podstawy teorii i metodyki...*, s. 42.

<sup>346</sup> A. C. Michalos, B. Smale, R. Labonté, N. Muharjarine, K. Scott, K. Moore, L. Swystun, B. Holden, H. Bernardin, B. Dunning, P. Graham, M. Guhn, A. M. Gadermann, B. D. Zumbo, A. Morgan, A.-S. Brooker, I. Hyman, *The Canadian Index of Wellbeing. Technical Paper: Canadian Index of Wellbeing 1.0*, University of Waterloo, Canada 2011, s. 5; E. Diener, *Guidelines for national indicators of subjective well-being and ill-being*, „Journal of Happiness Studies” 2005, vol. 7 (4), s. 401-402.

<sup>347</sup> J. Berbeka, op. cit., s. 11-20.

poziomów życia poprzez stosowne fundusze wspierające. W skali mikro na poziom życia wpływają czynniki o charakterze egzogenicznym (poziom dochodów, materialny stan posiadania) i endogenicznym (hierarchia wartości, cechy osobowości, preferencje konsumpcyjne). Determinanty o charakterze mentalnym określają poziom aspiracji konsumpcyjnych jednostki, wpływają na strategiczne decyzje finansowe jednostki kształtujące ostatecznie poziom życia<sup>348</sup>.

Dla prowadzonych rozważań niezbędna wydaje się być analiza wskaźników poziomu życia w Polsce na tle pozostałych państw UE-28. Analiza porównawcza pozwala bowiem wskazać dystans, jaki występuje między Polską i gospodarkami będącymi liderami w rankingach innowacyjności.

Makroekonomiczne ujęcie poziomu życia jest wyrazem ogólnych warunków sprzyjających bądź osłabiających indywidualną aktywność. Bezspornie, im wyższy poziom życia w ogóle, tym większa część jednostek ludzkich przejawia wyższą skłonność do zaspokajania potrzeb społecznych i samorozwoju.

Powszechnie do oceny poziomu życia w gospodarce wykorzystuje się syntetyczny wskaźnik rozwoju społecznego i poziomu życia *Human Development Index* (HDI), publikowany przez UNDP. Wskaźnik ten opiera się o średnią arytmetyczną z trzech indeksów wyrażających: PKB *per capita*, oczekiwaną długość życia i upowszechnienie edukacji. HDI przyjmuje wartości liczbowe od 0 do 1. Wyższe wartości oznaczają wyższy poziom życia ludności w danej gospodarce.

Poziom życia w Polsce kształtuje się na poziomie przeciętnym dla państw UE z Europy Środkowej i Wschodniej i znacznie niższym względem gospodarek dynamicznie rozwijających się pod względem działalności innowacyjnej, jak np. Szwecja, Niemcy, Dania, Finlandia (patrz: tab. 3.5 i 3.6)<sup>349</sup>.

---

<sup>348</sup> Ibidem.

<sup>349</sup> Polska na przestrzeni lat 2000-2012 awansowała o jedną pozycję rankingową (względem poziomu z 2000 r.) wśród państw UE, zaś na tle gospodarki światowej – dwa miejsca rankingowe, utrzymując w 2012 r. pozycję z roku poprzedniego. W 2012 r. w 28 krajach UE wskaźnik HDI (tab. 6.9) kształtował się w przedziale od 0,921 (Holandia) do 0,782 (Bułgaria). Polska ze wskaźnikiem HDI 0,821 zajęła 22. pozycję wśród państw UE. Na tle krajów z Europy Środkowej i Wschodniej należących do UE wyprzedziła: Litwę (1. miejsce niżej w rankingu), Łotwę (3), Rumunię (5), Bułgarię (6); utrzymała dystans względem Słowenii (12 miejsc rankingowych wyżej od Polski), Czech (7), Estonii (3), Słowacji (2) i Węgier (1), *Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All*, UNDP, New York 2011, s. 127.

Poziom dochodów ludności determinuje poziom życia, tj. określa poziom zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych – ich strukturę<sup>350</sup> oraz decyduje o poziomie odczuwanego szczęścia. Badania Richarda A. Easterlina (ur. 1926), przeprowadzone w latach 70. XX w.<sup>351</sup>, wykazały, że bezpieczeństwo finansowe przyczynia się do wzrostu szczęścia odczuwanego przez jednostkę<sup>352</sup>. Easterlin wykazał, że w obrębie danego kraju ludzie o wyższych dochodach częściej wskazują na bycie szczęśliwsiymi. W porównaniach międzynarodowych, w państwach, w których dochody wystarczają do zaspokojenia potrzeb podstawowych, poziom szczęścia nie zmienia się znacząco wraz ze wzrostem dochodu narodowego na osobę<sup>353</sup>.

---

<sup>350</sup> Zgodnie z prawem Engla-Schwabego/Wrighta wzrost dochodów prowadzi do wzrostu udziału wydatków na zaspokajanie potrzeb wyższego rzędu, por. *Rynkowe zachowania konsumentów...*, s. 120-121; J. Berbeka, op. cit., s. 63.

<sup>351</sup> Badania R. A. Easterlina zaowocowały ogłoszeniem w 1974 r. treści paradoksu Easterlina (*Easterlin paradox*).

<sup>352</sup> R. A. Easterlin, *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some empirical evidence*, [w:] *Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses Abramovitz*, eds. P. A. David, M.W. Reder, Academic Press, Inc., 1974, s. 89-125.

<sup>353</sup> W Stanach Zjednoczonych w latach 1946-1970, chociaż dochód na osobę wzrastał, towarzyszący początkowo wzrost poziomu szczęścia nie wykazywał się długoterminową tendencją. W latach 1960 -1970 odnotowano zmniejszanie się poziomu szczęścia odczuwanego przez społeczeństwo.

Tabela 3.5.  
Wskaźnik rozwoju społecznego HDI w Polsce na tle państw UE-28 w latach 2000-2012

Lp.	2000	A*	2005	A*	2007	A*	2010	A*	2011	A*	2012		
1	Szwecja	0,903	1	Szwecja	0,905	4	Irlandia	0,918	2	Holandia	0,921	Holandia	0,921
2	Holandia	0,891	2	Holandia	0,899	2	Holandia	0,911	4	Irlandia	0,916	5	Niemcy
3	Belgia	0,884	4	Irlandia	0,907	1	Szwecja	0,909	5	Niemcy	0,916	1	Szwecja
4	Irlandia	0,879	5	Niemcy	0,901	5	Niemcy	0,907	1	Szwecja	0,913	4	Irlandia
5	Niemcy	0,87	6	Dania	0,893	6	Dania	0,898	6	Dania	0,899	6	Dania
6	Dania	0,869	3	Belgia	0,884	3	Belgia	0,891	3	Belgia	0,896	3	Belgia
7	Luksemburg	0,861	11	Finlandia	0,882	11	Finlandia	0,89	9	Austria	0,892	9	Austria
8	Francja	0,853	8	Francja	0,877	12	Słowenia	0,888	12	Słowenia	0,892	8	Francja
9	Austria	0,848	12	Słowenia	0,876	8	Francja	0,885	8	Francja	0,891	11	Finlandia
10	Hiszpania	0,847	7	Luksemburg	0,875	7	Luksemburg	0,879	11	Finlandia	0,89	12	Słowenia
11	Finlandia	0,845	14	Włochy	0,869	9	Austria	0,879	10	Hiszpania	0,884	10	Hiszpania
12	Słowenia	0,842	9	Austria	0,867	14	Włochy	0,878	14	Włochy	0,881	14	Włochy
13	Wielka Brytania	0,841	10	Hiszpania	0,865	10	Hiszpania	0,874	7	Luksemburg	0,875	7	Luksemburg
14	Włochy	0,833	13	Wielka Brytania	0,865	15	Czechy	0,869	13	Wielka Brytania	0,874	13	Wielka Brytania
15	Czechy	0,824	15	Czechy	0,862	13	Wielka Brytania	0,867	15	Czechy	0,871	15	Czechy
16	Grecja	0,81	16	Grecja	0,862	16	Grecja	0,865	16	Grecja	0,866	16	Grecja
17	Cypr	0,808	20	Estonia	0,83	20	Estonia	0,841	17	Cypr	0,849	17	Cypr
18	Malta	0,801	18	Malta	0,827	21	Słowacja	0,83	18	Malta	0,844	18	Malta
19	Węgry	0,79	19	Węgry	0,82	18	Malta	0,829	20	Estonia	0,839	20	Estonia

cd. Tabela 3.4.

20	Estonia	0,786	17	Cypr	0,817	17	Cypr	0,827	21	Słowacja	0,836	21	Słowacja	0,838	21	Słowacja	0,84
21	Słowacja	0,785	21	Słowacja	0,814	19	Węgry	0,826	19	Węgry	0,829	19	Węgry	0,83	19	Węgry	0,831
22	Portugalia	0,783	24	Litwa	0,802	24	Litwa	0,81	22	Portugalia	0,817	23	<b>Polska</b>	<b>0,819</b>	23	<b>Polska</b>	<b>0,821</b>
23	<b>Polska</b>	<b>0,778</b>	23	<b>Polska</b>	<b>0,798</b>	26	Łotwa	0,808	23	<b>Polska</b>	<b>0,817</b>	22	Portugalia	0,817	24	Litwa	0,818
24	Litwa	0,756	22	Portugalia	0,796	22	Portugalia	0,806	24	Litwa	0,81	24	Litwa	0,814	22	Portugalia	0,816
25	Chorwacja	0,755	26	Łotwa	0,792	23	<b>Polska</b>	<b>0,806</b>	26	Łotwa	0,805	26	Łotwa	0,809	26	Łotwa	0,814
26	Łotwa	0,738	25	Chorwacja	0,787	25	Chorwacja	0,798	25	Chorwacja	0,804	25	Chorwacja	0,804	25	Chorwacja	0,805
27	Bułgaria	0,721	27	Bułgaria	0,786	28	Rumunia	0,772	28	Rumunia	0,783	28	Rumunia	0,784	28	Rumunia	0,786
28	Rumunia	0,709	28	Rumunia	0,756	27	Bułgaria	0,766	27	Bułgaria	0,778	27	Bułgaria	0,78	27	Bułgaria	0,782

A\* – pozycja rankingowa z 2000 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Human Development Report 2010. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations Pathways to Human Development*, UNDP, New York 2010, s. 143-144, 148-149; *Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All*, UNDP, New York 2011, s. 127-128, 131-132; *Human Development Report 2013. The Rise of the South Progress in a Diverse World*, UNDP, New York 2013, s. 148-149.



Tabela 3.6.  
Indeksy HDI w Polsce na tle państw UE-28 według Human Development Report 2013

Lp.	Miejsce według HDI 2012	Kraj	HDI 2012	Oczekiwana długość życia (2012)	Średnia liczba lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych (2010)	Oczekiwana liczba lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia (2011)
1	4	Holandia	0,921	80,8	11,6	16,9
2	5	Niemcy	0,920	80,6	12,2	16,4
3	7	Irlandia	0,916	80,7	11,6	18,3
4	7	Szwecja	0,916	81,6	11,7	16,0
5	15	Dania	0,901	79,0	11,4	16,8
6	17	Belgia	0,897	80,0	10,9	16,4
7	18	Austria	0,895	81,0	10,8	15,3
8	20	Francja	0,893	81,7	10,6	16,1
9	21	Finlandia	0,892	80,1	10,3	16,9
10	21	Slowenia	0,892	79,5	11,7	16,9
11	23	Hiszpania	0,885	81,6	10,4	16,4
12	25	Włochy	0,881	82,0	10,1	16,2
13	26	Luksemburg	0,875	80,1	10,1	13,5
14	26	Wielka Brytania	0,875	80,3	9,4	16,4
15	28	Czechy	0,873	77,8	12,3	15,3
16	29	Grecja	0,860	80,0	10,1	16,3
17	31	Cypr	0,848	79,8	9,8	14,9
18	32	Malta	0,847	79,8	9,9	15,1
19	33	Estonia	0,846	75,0	12,0	15,8
20	35	Słowacja	0,840	75,6	11,6	14,7

cd. Tabela 3.4.

21	37	Węgry	0,831	74,6	11,7	15,3
22	39	<b>Polska</b>	<b>0,821</b>	<b>76,3</b>	<b>10,0</b>	<b>15,2</b>
23	41	Litwa	0,818	72,5	10,9	15,7
24	43	Portugalia	0,816	79,7	7,7	16,0
25	44	Łotwa	0,814	73,6	11,5	14,8
26	47	Chorwacja	0,805	76,8	9,8	14,1
27	56	Rumunia	0,786	74,2	10,4	14,5
28	57	Bułgaria	0,782	73,6	10,6	14,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Human Development Report 2013...*, s. 144; <https://data.undp.org/dataset/Table-1-Human-Development-Index-and-its-components/wxub-qc5k> [24.04.2014].

Wyniki badań Easterlina spotkały się w kolejnych latach z krytyką m.in. Ruuta Veenhovena (ur. 1942) i Michaela R. Hagerty'ego<sup>354</sup> oraz Betseyą A. Stevensoną (ur. 1971) i Justina J. M. Wolfresą (ur. 1972)<sup>355</sup>. Przeprowadzone przez nich badania wykazały, że wzrost dochodu w ujęciu bezwzględny wyraźnie powiązany jest ze wzrostem odczuwanego szczęścia, zarówno w odniesieniu do jednostek, jak i społeczeństw, tj. porównań międzynarodowych. W 2005 r. Easterlin w odpowiedzi na krytykę stwierdził, że w krótkim okresie dostrzec można taką zależność, ale w długiej perspektywie szczęście rośnie wolniej niż dochód i zależy nie tylko od względnego dochodu, ale także bezwzględnych dochodów. W kwestii tej wypowiedział się matematyk z Uniwersytetu w Leicester, Alexander N. Gorban (ur. 1952), stwierdzając, że „życie jest skomplikowane i nieliniowe. Połączenie między szczęściem i dobrobytem materialnym ma charakter nieliniowy i stąd trudno jest zaproponować i zweryfikować pewne uniwersalne wnioski w bezstronny sposób (...) Wnioski na ogół zależą od konkretnej realizacji procedur statystycznych i powinny być traktowane z ostrożnością”<sup>356</sup>.

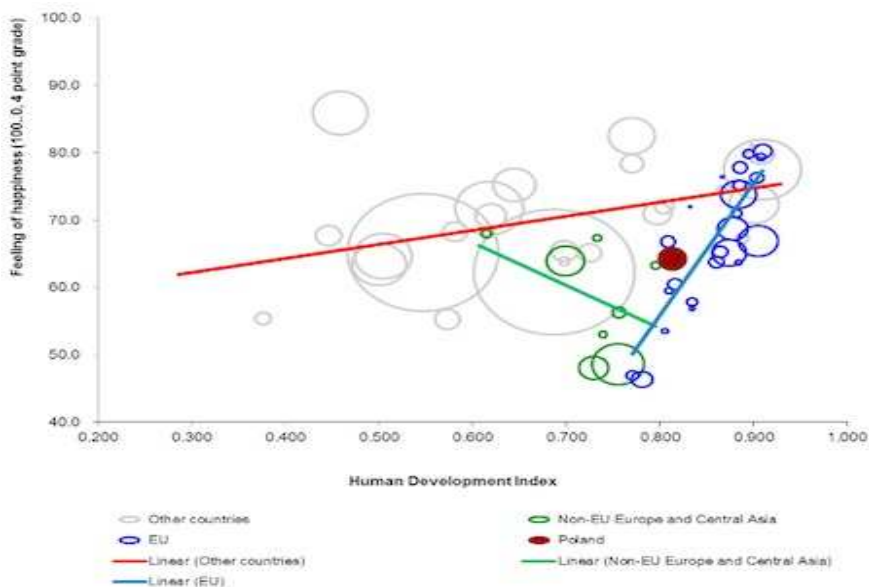
Zestawiając wskaźnik rozwoju społecznego HDI z postrzeganiem szczęścia przez jednostki (rys 3.10) zauważa się pewne korelacje i różnice między grupami krajów. Korelacja jest wyraźniejsza w krajach UE (z wyjątkiem Bułgarii i Rumunii), w których wzrost odczuwania szczęścia jest na ogół związany z polepszeniem się wskaźnika rozwoju społecznego. W krajach nienależących do UE oraz w Azji Środkowej polepszenie warunków życia nie wpływa znacząco na zmianę odczuwanej jego jakości, czyli poczucia szczęścia.

<sup>354</sup> R. Veenhoven, M. Hagerty, *Wealth And Happiness Revisited. Growing wealth of nations does go with greater happiness*, „Social Indicators Research” 2003, vol. 64, s. 1-27.

<sup>355</sup> B. Stevenson, J. Wolfres, *It Turns Out Money Really Does Buy Happiness. Uh-Oh*, „Boston Sunday Globe” 2008, November 23, <http://bpp.wharton.upenn.edu/jwolfers/Press/Easterlin/Happiness%28BostonGlobe%29.pdf> [03.08.2012].

<sup>356</sup> *Happiness doesn't increase with growing wealth of nations, finds study. A survey of developed and developing countries suggests citizens' sense of wellbeing does not rise with increasing wealth*, <http://www.guardian.co.uk/science/2010/dec/13/happiness-growing-wealth-nations-study> [3.08.2014].

Rysunek 3.10.  
Relacja między poziomem szczęścia a HDI 2011



Źródło: A. Ivanov, *Happiness – can we measure it, and then what?*, <http://europeandcis.undp.org/blog/2012/05/01/happiness-can-we-measure-it-and-then-what/> [3.08.2014].

Badanie zależności między dochodem a szczęściem ludności pozwala wskazać na specyfikę zmian, jakie zachodzą bądź mogą zachodzić w strukturze potrzeb, tak w krótkim, jak i w długim okresie. Wzrost dochodów przy mniejszej dynamice wzrostu odczuwanego szczęścia warunkuje zaspokojenie potrzeb materialnych i niematerialnych wyższego rzędu. Wraz z wejściem w etap starzenia się, zmniejszającemu się dochodowi towarzyszy zmniejszenie zapotrzebowania w dobra materialne, wzrost popytu na usługi niematerialne, zmniejszenie odczuwanego szczęścia. Wagę wskazanych kwestii podkreślają wyniki badań Easterlina, a także Luigino Bruni (ur. 1966), Flavio Comima i Maurizio Pugno<sup>357</sup>, zgodnie z którymi szczęście przyjmuje kształt odwróconej litery U w cyklu życia. Oznacza to, że ludzie wskazują wysoki poziom szczęścia w swojej środkowej fazie życia (*midlives*). Po tym etapie, w fazie starzenia, szczęście maleje.

<sup>357</sup> Por. L. Bruni, F. Comim, M. Pugno, *Capabilities and Happiness*, Oxford University Press, Oxford 2008.

Implikacje, jakie wynikają z dyskusji nad procesami demograficznym i globalizacji, postępem technicznym i zależnością między dochodem a szczęściem, są istotne z punktu widzenia kreowania innowacji. Aktywność przedsiębiorstw powinna koncentrować się na jakości świadczonych przez siebie usług. Szerzenie konsumpcjonizmu będącego wynikiem dualistycznego ujęcia celów i efektów konsumpcji i niejako globalnej dominacji modelu gospodarki opartej na konsumpcji, nie jest i nie będzie sposobem poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej w kraju – poprawy dobrobytu, jakości życia w długim okresie, a zwłaszcza w kraju, w którym postępuje proces starzenia się społeczeństwa. Wagę tej kwestii wyznacza asymetria i alokacja środków konsumpcji będących w dyspozycji indywidualnych podmiotów, które określają warunki, w jakich i w oparciu o jakie następuje zaspokajanie potrzeb egzystencji, społecznych i samorozwoju oraz wskazują na tendencje, które implikują potrzebę zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach.



## Rozdział 4.

# ASYMETRIA FINANSOWYCH ŚRODKÓW KONSUMPCJI A KREOWANIE INNOWACJI

---

*Dług pieniężny i dług wdzięczności  
to dwie różne rzeczy.*  
[Cyceron]

Wielkość i struktura finansowych środków konsumpcji są funkcją wartości indywidualnej sprawności członków gospodarstwa domowego (powstającej w poszczególnych fazach cyklu życia jednostki). Są warunkowane decyzjami indywidualnych podmiotów konsumpcji, które dotyczą substytucji konsumpcji bieżącej konsumpcją przyszłą (oszczędzanie) i konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą (zaciąganie zobowiązań dłużnych). W efekcie można mówić o asymetrii finansowych środków konsumpcji.

Mając na względzie preferencje i motywy jednostek odnośnie gromadzenia środków pieniężnych na zaspokajanie potrzeb samorozwoju i społecznych, które generują wartości niematerialne ucieleśnione w jednostkach i implikują udział komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach, możliwe staje się wyznaczenie możliwości i ograniczeń dla kreowania innowacji.

Celem rozważań jest identyfikacja i charakterystyka asymetrii finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych i próba jej oceny w aspekcie kreowania innowacji. Przedmiotem zainteresowań jest poziom i dynamika dochodów pieniężnych i funduszu swobodnej dyspozycji, poziom i struktura portfela oszczędnościowego, skłonność do międzyokresowej substytucji konsumpcji oraz czynniki determinujące podejmowanie



decyzji o podziale budżetu gospodarstwa domowego. Ze względu na złożoność celów w procesie badawczym wyodrębniono trzy obszary, tj. teoretyczny, diagnostyczny, oceniający.

#### 4.1. Istota asymetrii finansowych środków konsumpcji

Przez asymetrię środków konsumpcji rozumie się ich zróżnicowanie pod względem wielkości i struktury. Asymetrię środków konsumpcji można rozpatrywać w dwóch ujęciach, tzn. w odniesieniu do gospodarstwa domowego (mając na uwadze fazy cyklu życia rodziny lub jednostki będącej członkiem gospodarstwa domowego), jak również gospodarstw domowych w ogóle.

Środki konsumpcji finansowe obejmują środki pieniężne pozyskane ze źródeł wewnętrznych (obecnej, przeszłej aktywności na rynku) i zewnętrznych (finansowanie obce). Uznaje się, że: (1) granicę możliwej do realizacji struktury i poziomu zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych wyznaczają wewnętrzne źródła finansowania, (2) wygładzeniu ścieżki konsumpcji (w warunkach wahanía poziomu dochodów) i/lub przejściu na wyżej położoną ścieżkę konsumpcji (niż wynika to z aktualnego poziomu dochodów) służą zewnętrzne źródła finansowania.

Wśród finansowych środków konsumpcji priorytetowe miejsce zajmuje dochód. Jego poziom wyznacza w sposób bezpośredni możliwy (ponieważ może, ale nie musi wystąpić w strukturze środków finansowych) rozmiar oszczędności czy zobowiązań dłużnych. Zatem funkcją dochodu i jego podziału są oszczędności i zadłużenie.

Środki finansowe gospodarstw domowych określają jakość kapitału ludzkiego i społecznego ucieleśnionego w jednostce ludzkiej. Wynagrodzenie, jakie otrzymuje jednostka za sprzedaż własnych zdolności i umiejętności na rynku pracy jest miernikiem wartości tych właśnie kapitałów. Jego wysokość, przy założeniu *ceteris paribus*, wyznacza możliwy poziom oszczędności.

Wartość indywidualnej sprawności członków gospodarstwa domowego decyduje również o możliwościach korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania konsumpcji, czyli posiadania bądź nieposiadania zdolności do zaciągania zobowiązań dłużnych. Finansowanie zewnętrzne jest komplementarnym źródłem dla finansowania wewnętrznego konsumpcji.

cji i może, ale nie musi, ujawnić się w budżecie gospodarstwa domowego. Istotną przyczyną wsparcia konsumpcji środkami finansowymi zewnętrznymi jest zakłócenie poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, wynikające z niestabilności poziomu dochodu rozporządzalnego, jak również nasilenia się wpływu oddziaływań interpersonalnych, skłaniających do ostantacyjnej konsumpcji.

Poziom finansowych środków konsumpcji ogółem wyznacza wielkość i strukturę środków niefinansowych. W sposób bezpośredni wpływa na środki niefinansowe materialne, zaś w pośredni na środki niefinansowe niematerialne. Oznacza to, że gospodarstwa domowe wykazują się odmiennymi strukturami posiadanych środków konsumpcji i ich zróżnicowaniem w poszczególnych fazach cyklu życia. To zróżnicowanie gospodarstw domowych pod względem rodzaju, wielkości środków konsumpcji będących w ich posiadaniu, jest wynikiem decyzji, działań podjętych w okresach wcześniejszych, tj. wszelkiej aktywności dotyczącej zdobywania, pomnażania dochodu, jak również skłonności do międzyokresowej substytucji konsumpcji.

Główne teorie wyznaczające podział dochodu na realizację celu konsumpcji w ujęciu bezpośrednim i perspektywicznym (celów bieżących i przyszłych) zostały zawarte w pracach: Fishera, Keynesa, Duesenberry'ego, Friedmana czy Modiglianiego, Brumberga i Ando<sup>358</sup>, jak również Hersha Shefrina (ur. 1948) i Richarda H. Thalera (ur. 1945). Teoria Shefrina i Thalera, określana *behawioralną hipotezą cyklu życia (Behavioral Life-Cycle Hypothesis – BLC)*<sup>359</sup> jest uznawana za alternatywę dla *modeli cyklu życia (Life-Cycle Models – LCM)*.

Mianem modeli cyklu życia określa się *hipotezę cyklu życia (Life-Cycle Hypothesis – LCH)* Modiglianiego, Brumberga i Ando oraz *hipotezę dochodu permanentnego (Permanent Income Hypothesis – PIH)* Friedmana oraz modele pozostające na ich orbicie<sup>360</sup>. Uznaje się, że pierwszą pracą, w któ-

<sup>358</sup> Pierwsza uproszczona wersja hipotezy cyklu życia (*Life-Cycle Hypothesis – LCH*) została sformułowana w 1954 r. przez Modiglianiego oraz Brumberga, a następnie rozwinięta w 1963 r. przez Modiglianiego i Ando.

<sup>359</sup> H. M. Shefrin, R. H. Thaler, *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, „Economic Inquiry” 1988, vol. 26 (4), s. 609-643.

<sup>360</sup> Por. M. Browning, T. F. Crossley, *The Life-Cycle Model of Consumption and Saving*, „Journal of Economic Perspectives, American Economic Association” 2001, vol. 15 (3), s. 3-22. Modele cyklu życia (*Life-Cycle Models*), mają swoje korzenie w modelach poczynając od modeli Ramseya (1928), Fishera (1930), Keynesa (1936), kończąc na modelach Modiglianiego i Brumberga (1954), Friedmana (1957). Modele dotyczą wyborów konsumpcyjnych, alokacji czasu i wysiłku oraz pieniędzy w zakresie pożyczania, oszczędzania i realizowania konsumpcji, por. N. P. Retsi-

rej zastosowano podejście typowe dla modeli cyklu życia była praca Sir Roya Harroda<sup>361</sup> (1900-1978), która nie spotkała się wówczas z zainteresowaniem. Autor zakładał, analogicznie jak Modigliani i Brumberg, że ludzie planują swoją konsumpcję w kategorii całego życia. Podniósł również kwestię adekwatności oszczędzania, tj. wygładzania konsumpcji po przejściu na emeryturę (ludzie oszczędzają, by zapewnić sobie godziwe życie w wieku emerytalnym).

Teorie zaliczane do LCM łączą podobieństwa wynikające z założeń o racjonalności decyzji podejmowanych przez indywidualne podmioty konsumpcji, celowym motywem oszczędzania. Poglądy poprzedzające teorie zaliczane do LCM cechują zarówno podobieństwa, jak i odmienności.

Według teorii Fishera wraz ze spadkiem dochodu wzrasta preferencja wobec obecnego, a nie przyszłego zaspokajania potrzeb. Osoby zaciągające pożyczki lub ich udzielające starają się zmienić wysokość dochodów do dyspozycji konsumpcyjnej w poszczególnych okresach. Przyczyn tego typu zachowań upatrywał w przesłankach racjonalnych wymuszających zapewnienie ciągłości życia, jak i irracjonalnych, mających swe źródło w krótkowzroczności jednostek, które sam Fisher określał mianem „kruchości życia”<sup>362</sup>.

Irving Fisher wprowadził pojęcie zasady niecierpliwości, nazywanej też prawem chęci. Oznaczała ona, że jednostki nie będą odkładać korzyństwa ze swojego dochodu na przyszłość bez dostatecznie ważnych przyczyn. Stwierdził również, że jednostka wybiera pomiędzy oszczędzaniem a zadłużaniem się (czyli preferowaniem bieżącego lub przyszłego dochodu) tak długo, aż jej indywidualna krańcowa stopa preferencji czasowej między przyszłym a obecnym dochodem zrówna się ze stopą procentową<sup>363</sup>.

Inne podejście od przyjętego przez Fishera przedstawiał Keynes (1936). Zgodnie z jego hipotezą dochodu absolutnego (*Absolute Income Hypothesis* – AIH) konsumpcja rośnie wraz z dochodem, lecz jej przyrost jest mniejszy od przyrostu dochodu. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodu rozporządzalnego jednostki wzrasta skłonność do oszczędzania, maleje skłonność do konsumpcji. Wśród motywów gromadzenia oszczędności wymieniał: przeczność, ostrożność, wykorzystanie wyższej stopy procentowej, zwiąk-

---

nas, E. S. Belsky, *Borrowing to Live: Consumer and Mortgage Credit Revisited*, Brookings Institution, Washington 2008, s. 11.

<sup>361</sup> R. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan & Co, London 1948.

<sup>362</sup> I. Fisher, op. cit., s. 73.

<sup>363</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 196-197.

szenie dobrobytu, przedsiębiorczość, niezależność, skąpstwo, pozostawienie spadku<sup>364</sup>.

Ważną teorią, która pojawiła się pod koniec lat 40. XX w. była hipoteza dochodu względnego/relatywnego (*Relative Income Hypothesis* – RIH) Duesenberry'ego (1949). Zgodnie z hipotezą dochodu względnego konsumpcja bieżąca gospodarstwa domowego zależy nie tylko od dochodu bieżącego, ale także od relacji do dochodów innych gospodarstw oraz od poziomu dochodów w przeszłości. Przedstawiciele gospodarstwa domowego porównują swoją konsumpcję z konsumpcją otoczenia (innych podmiotów) i starają się im dorównać. W efekcie można wskazać na efekt naśladownictwa oraz swoistą odmianę tzw. efektu histerezy<sup>365</sup> – zjawiska określanego mianem hipotezy o nieodwracalności konsumpcji, czy inaczej – efektem rygla konsumpcyjnego. Jego istotą jest skłonność do utrzymania osiągniętego poziomu i struktury konsumpcji na dotychczasowym poziomie niezależnie od spadku dochodów. Nieodwracalność konsumpcji dotyczyć może krótkiego i co najwyżej średniego okresu. Jak zauważa Sven Erik Jorgensen (ur. 1934), „złożone systemy, takie jak systemy społeczno-ekonomiczne nie mogą powrócić do tej samej (poprzedniej) sytuacji i nie będą mogły osiągać dokładnie tego samego stanu równowagi, ponieważ zależy on od wielu zewnętrznych czynników, które mają wpływ na jego zmiany, historii systemu, co oznacza istnienie histerezy układu oraz własność zmiennych stanu”<sup>366</sup>. Możliwość uzupełnienia funduszy nabywczycych o środki ze źródeł zewnętrznych stwarza co prawda możliwość wyższego zaspokojenia potrzeb bieżących niż wynikałoby z uzyskiwanych w danym okresie dochodów i posiadanych aktywów, ale w dłuższym okresie (po wyczerpaniu się rezerw finansowych i możliwości finansowania z zewnątrz) następują niekorzystne zmiany w strukturze i rozmiarze środków konsumpcji, a przez to w możliwościach zaspokojenia potrzeb.

*Hipoteza dochodu permanentnego* (*Permanent Income Hypothesis* – PIH) Friedmana wskazywała, że między poziomem dochodu stałego (permanentnego, rozumianego jako przeciętny dochód uzyskiwany w ciągu całej

<sup>364</sup> M. Browning, A. Lusardi A., op. cit., s. 1797-1855.

<sup>365</sup> Histereza oznacza uzależnienie dalszego przebiegu zjawiska lub procesu od jego historii. Generuje pytania – jak czas przesuwa wpływy, czyli jakie są i w jaki sposób kształtują się czasowe odroczenia wpływów, por. S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 160.

<sup>366</sup> Por. S. E. Jorgensen, *Integration of Ecosystem Theories: A Pattern*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2002, s. 276-277.

go życia)<sup>367</sup> a poziomem oszczędności oraz konsumpcją permanentną (poziomem wydatków konsumpcyjnych) ustala się proporcja. Proporcja ta nie zmienia się automatycznie wraz ze zmianą dochodu, lecz pod wpływem innych czynników, takich jak: poziom stopy procentowej, zmiany poziomu cen dóbr konsumpcyjnych oraz relacje między nimi, niepewność dotycząca przyszłych dochodów, stosunek między dochodem a posiadanym majątkiem, wiek i stan rodzinny, uwarunkowania kulturowo-społeczne.

Zgodnie z hipotezą dochodu permanentnego (PIH) skłonność do zaciągania kredytów wynika z chęci uzupełnienia luki między dochodem permanentnym a dochodem bieżącym. Większość badań empirycznych potwierdza, że im ta różnica jest większa, tym zwiększa się poziom zadłużenia w gospodarstwach domowych<sup>368</sup>. Zwiększenie dochodu bieżącego, przy założeniu *ceteris paribus* dla dochodu permanentnego, zmniejsza skłonność do zadłużania się. Tymczasem dodatnia korelacja ujawnia się w przypadku zależności między wielkością dochodu permanentnego i majątku gospodarstwa domowego w formie materialnej a popytem na kredyt. Zależność tę tłumaczą: chęć przejścia na wyżej położoną ścieżkę konsumpcji, możliwość zaciągania kredytów hipotecznych<sup>369</sup>. Uznaje się, że gospodarstwa domowe z wyższym dochodem permanentnym wykazują się wyższym stopniem pewności odnośnie stałości zatrudnienia. Z tego też względu są bardziej skłonne do zadłużania się<sup>370</sup>.

W oparciu o hipotezę dochodu permanentnego stwierdza się, że konsumpcja bieżąca zależy nie tylko od dochodu bieżącego, ale również i od dochodu przyszłego. Uznaje się, że hipotezy Friedmana i Keynesa przyczyniły

<sup>367</sup> Według Friedmana dochody rozporządzalne składają się z dwóch komponentów, dochodów permanentnych (*permanent income*), inaczej określanymi jako stałe – uzyskiwane regularnie w takiej samej lub podobnej wielkości, oraz dochodów chwilowych (*transitory income*), inaczej określane jako dodatkowe, zmienne, nieregularne, doraźne, przejściowe. Dochód permanentny oznacza trwały element dochodu, odzwierciedlający czynniki, które wpływają na bogactwo – takie jak kapitał ludzki, który może być interpretowany jako wartość oczekiwana dochodu. Jak wskazują badania empiryczne, dochód permanentny i dochód przejściowy nie są ze sobą skorelowane. Szerzej w: Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 119-121.

<sup>368</sup> S. Park, A. P. Rodrigues, *Is Aggregate Consumer Borrowing Consistent with the Permanent Income Hypothesis?* „The Manchester School” 2000, vol. 68 (3), s. 301-320; D. Cox, T. Jappelli, *The Effect of Borrowing Constraints on Consumer Liabilities*, „Journal of Money, Credit and Banking” 1993, vol. 25 (2), s. 207, 209.

<sup>369</sup> C. Grant, *Estimating Credit Constraints among US Households*, „Oxford Economic Papers” 2007, vol. 59 (4), s. 583-605.

<sup>370</sup> J. V. Duca, S. S. Rosenthal, *Borrowing Constraints, Household Debt and Racial Discrimination in Loan Markets*, „Journal of Financial Intermediation” 1993, vol. 3 (1), s. 91.

się do rozwoju badań nad konsumpcją, wnoszenia nowych wątków do analizy skłonności do oszczędzania przez gospodarstwa domowe.

Bezpośrednio z hipotezą Friedmana jest związana *hipoteza cyklu życia* (*Life-Cycle Hypothesis* – LCH) Modiglianiego, Brumberga i Ando. Uznaje się, że do jej powstania przyczyniły się: większa dostępność badań nad budżetami gospodarstw domowych, dostrzeżenie znaczenia zależności wśród dochodów, umacnianie się idei zależności bieżącej konsumpcji od przyszłego dochodu<sup>371</sup>. Hipoteza przedstawia modelowe kształtowanie się dochodu rozporządzalnego, zadłużenia i oszczędności, poziomu życia w poszczególnych okresach cyklu życia (rys. 4.1).

Podobieństwo modelu LCH z modelem PIH Friedmana dotyczy założeń takich jak: racjonalność oraz perspektywiczne myślenie konsumentów; optymalizacja decyzji i dążenie do utrzymania stałej krańcowej użyteczności z konsumpcji, będącej funkcją długookresowego dochodu; elastyczność oszczędności względem dochodu równa jedności. Zasadnicza różnica wynika z przyjętego horyzontu czasowego. Model LCH przyjmuje skończony horyzont analizy (koniec życia jednostki), którego nie ma w modelu PIH<sup>372</sup>.

Według *hipotezy cyklu życia* (LCH) zakłada się, że większość gospodarstw domowych, choć posiada swobodę wyboru w zakresie rozłożenia konsumpcji w czasie, woli utrzymywać konsumpcję na względnie stałym poziomie<sup>373</sup>. Zgodnie z jej założeniami konsumpcja odpowiada przeciętnemu zaktualizowanemu (zdyskontowanemu) strumieniowi dochodu uzyskanego w trakcie całego życia (T) oraz aktywów. Gospodarstwa domowe są w stanie określić oczekiwany średni dochód, długość życia. Założenia te są możliwe z uwagi na pomijanie w modelu elementu niepewności. W modelu zakłada się, że wydatki przewyższające dochody bieżące (czyli gdy bieżący dochód jest z reguły niższy niż jego średnia wartość dla całego życia) mogą być finansowane ze źródeł zewnętrznych. Powstałe zadłużenie jest spłacane, gdy dochód bieżący wzrośnie. W ten sposób zostaje zniwelowana konieczność ograniczenia konsumpcji do poziomu dopuszczalnego do-

<sup>371</sup> Idea zależności bieżącej konsumpcji od przyszłego dochodu pojawiła się w pracach Kuzneta (z okresu 1943-1955), Wiliama Spencera Vickrey'a (1914-1996), (*Resource Distribution Patterns and the Classification of Families*, „Studies in Income and Wealth”, National Bureau of Economic Research 1947, vol. 5), por. T. Mayer, *Permanent Income, Wealth and Consumption: A Critique of the Permanent Income Theory, the Life Cycle Hypothesis, and Related Theories*, University of California Press, Berkeley 1972, s. 23-25.

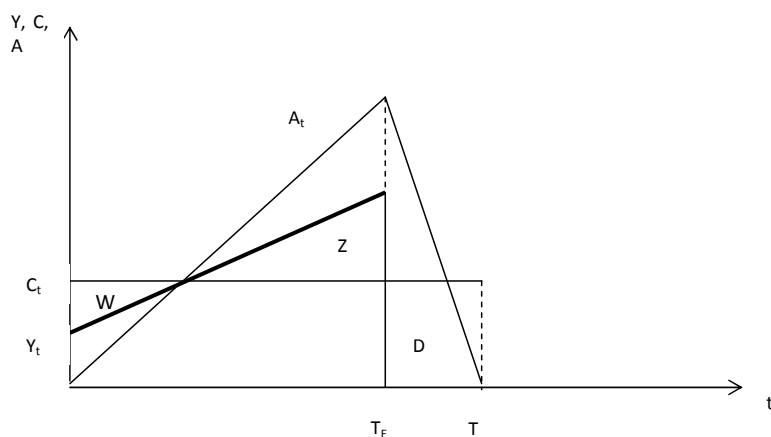
<sup>372</sup> Ibidem, s. 30-31.

<sup>373</sup> A. Ando, F. Modigliani, op. cit., s. 47-78; F. Modigliani, op. cit., s. 304.



chodu bieżącego lub redukcji posiadanego majątku. Konsumpcja jest wygładzana w czasie życia, tak że jednostka konsumuje stałą wartość swojego dochodu (proporcja ta wynosi  $1/L_t$ , gdzie  $L_t$  to pozostały czas życia w momencie  $t$ ).

**Rysunek 4.1.**  
**Konsumpcja, zadłużenie, oszczędności w teorii cyklu życia (LCH)**



$C_t$  – konsumpcja

$Y_t$  – dochód rozporządzalny

$A_t$  – aktywa (bogactwo, majątek)

$T$  – czas trwania życia

$T_E$  – wiek emerytalny

$W$  – obszar wydatków przewyższających dochody bieżące

$Z$  – obszar spłaty zobowiązań dłużnych (kredyty)

$D$  – obszar oszczędności (*dissaving*)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Modigliani, *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*, „American Economic Review” 1986, vol. 76 (3), s. 300; P. Bańbuła, *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, Materiały i Studia, zeszyt 208, NBP, Warszawa 2006, s. 8-10.

Hipoteza cyklu życia (LCH) zakłada negatywną stopę oszczędności w okresie młodości, następnie wzrost oszczędności wraz z wiekiem oraz jej dodatni poziom w okresie produkcyjnym. W wieku poprodukcyjnym zgromadzone oszczędności pozwalają na utrzymanie poziomu życia. Konieczność gromadzenia oszczędności w czasie aktywności zawodowej wynika z potrzeby wyrównania poziomu konsumpcji w okresie emerytalnym, charakteryzującym się spadkiem dochodów. Motyw celowy oszczędzania w wieku produkcyjnym jest wyraźnie odmienny od poglądów Key-



nesa, który wskazywał m.in. na ostrożność, przezorność, chęć zwiększenia dobrobytu, potrzebę niezależności, chęć korzystania z wyższej stopy procentowej, troskę o los potomków<sup>374</sup>.

Wśród modeli cyklu życia pozostających na orbicie LCH i PIH zasługują na uwagę spostrzeżenia Roberta E. Halla (ur. 1943)<sup>375</sup>, Angusa Deatona (ur. 1945)<sup>376</sup>, Christophera D. Carolla<sup>377</sup>, Hayne'a E. Lelanda<sup>378</sup>.

Robert E. Hall wprowadził do modelu cyklu życia niepewność, za której zasadnicze źródło uznał wysokość zarobków w danym czasie. Przyjmując, że stopa procentowa jest co najmniej równa stopie dyskontowej (stopie preferencji czasu), stwierdził, że indywidualne podmioty konsumpcji działają na zasadzie ekwiwalencji pewności, tzn. konsumują tyle, ile konsumowałyby, gdyby przyszły dochód był równy jego wartości oczekiwanej<sup>379</sup>.

Według Lelanda niepewność przyszłych (nie terażniejszych) dochodów zmniejsza bieżącą konsumpcję, zwiększając tym samym oszczędności. Sformułowany w ten sposób motyw przezorności nie był tematem rozwijanym wcześniej przez ekonomistów. Występowanie tego typu oszczędności tłumaczono awersją do ryzyka.

Angus Deaton motyw przezorności tłumaczył poprzez oszczędności buforowe. Odłożone środki pieniężne, niewielkich rozmiarów, miały służyć jednostkom do niwelowania skutków ewentualnego niespodziewanego zmniejszenia dochodów. Wyeksponował w ten sposób istotę reakcji indywidualnych podmiotów konsumpcji na przewidywane zmiany dochodów. Dodatkowo, swoją teorię oszczędności buforowych oparł o ograniczoną płynność. Wskazywał, że gospodarstwa domowe, świadome występowania limitów kredytowych, nie będą w stanie utrzymać pożądanego poziomu konsumpcji w przypadku nagłego zmniejszenia poziomu dochodów<sup>380</sup>.

<sup>374</sup> Por. M. Browning, A. Lusardi, op. cit., s. 1797-1855; P. Bańbuła, op. cit., s. 8-16; P. Anioła, Z. Gołaś, *Zastosowanie wielowymiarowych metod statystycznych w typologii strategii oszczędnościowych gospodarstw domowych w Polsce*, Materiały i Studia, z. 282, NBP, Warszawa 2012, s. 11-12; Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw...*, s. 61-67.

<sup>375</sup> R. E. Hall, *Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis*, „Journal of Political Economy” 1978, vol. 86 (6), s. 971-987.

<sup>376</sup> A. Deaton, *Saving and Liquidity Constraints*, „Econometrica” 1991, vol. 59 (5), s. 1221-1248.

<sup>377</sup> Ch. D. Carroll, *Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis*, „The Quarterly Journal of Economics” 1997, vol. 112 (1), s. 1-55.

<sup>378</sup> H. E. Leland, *Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving*, „The Quarterly Journal of Economics” 1968, vol. 82 (3), s. 456-473.

<sup>379</sup> P. Bańbuła, op. cit., s. 11.

<sup>380</sup> Ibidem, s. 12-13.

Stanowisko odmienne od poglądów Deatona przedstawiał Carroll. W swojej teorii oszczędności buforowych abstrahował od ograniczenia płynności, wskazując na szoki dochodowe (przejściowe i permanentne), możliwość występowania w pewnych okresach zerowych wpływów. Brak dochodów uznawał za główną przyczynę niezadłużania się przez indywidualne podmioty konsumpcji. Zakładał, w przeciwieństwie do Deatona, skończony horyzont czasowy.

Wspólnym punktem poglądów Deatona i Carrola jest założenie o stałości oszczędności buforowych, tzn. gospodarstwa domowe utrzymują bufor na niskim poziomie względem dochodu permanentnego. Obaj zakładali, że podmioty cechuje niecierpliwość, która to skłania je do konsumowania ewentualnych nadwyżek (poza oszczędności buforowe). Niecierpliwość cechująca jednostki wynikała ich zdaniem z przyjęcia wysokiej stopy dyskontowej, przewyższającej stopę procentową (wysoka stopa dyskontowa w stosunku do krótkich okresów sprawia, że indywidualne podmioty konsumpcji preferują bieżące zaspokajanie potrzeb)<sup>381</sup>.

Współcześnie motyw przezorności gromadzenia środków konsumpcji, rozumiany jako zabezpieczenie przed niepewnością przyszłych dochodów, jest uznawany za znaczący u młodych osób, osób o niepewnej sytuacji na rynku pracy. Nie dostrzega się jego wpływu na decyzje podejmowane przez ludzi zamożnych. Motyw ten może zatem wyjaśniać poziom oszczędności jedynie wśród wybranej części populacji<sup>382</sup>.

Motywy gromadzenia środków pieniężnych (oszczędzania) są stałym przedmiotem badań. Według badań Jing J. Xiao i Franziski E. Noring<sup>383</sup>, Patti J. Fisher i Catherine P. Montalto<sup>384</sup> motywy oszczędzania gospodarstw domowych zmieniają się wraz ze wzrostem ich zasobów finansowych (bogactwa). W 1981 r. Arne Lindqvist (w swojej rozprawie doktorskiej) zaproponował hierarchię motywów oszczędzania, w której za najważniejszy powód uznał konieczność posiadania gotówki na krótkoterminowe wydatki, a także zapobiegawcze tworzenie rezerw finansowych<sup>385</sup>. W 2005 r. Luigina Canova,

<sup>381</sup> Ibidem.

<sup>382</sup> Ibidem, s. 17-18.

<sup>383</sup> J. J. Xiao, F. E. Noring, *Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs*, „Financial Counseling and Planning” 1994, vol. 5, s. 25-44.

<sup>384</sup> P. J. Fisher, C. P. Montalto, *Effect on Saving Motives and Horizon on Saving Behaviors*, „Journal of Economic Psychology” 2010, vol. 31 (1), s. 92-105.

<sup>385</sup> A. Lingvist, *The saving behavior of households*, doctoral dissertation, The Stockholm School of Economics 1981, cyt. za: P. Anioła, Z. Gołaś, op. cit., s. 12.

Anna M. Manganelli Rattazzi i Paul Webley<sup>386</sup> zidentyfikowali i zhierarchizowali 15 celów gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe. Wyższe pozycje przypisali celom o naturze psychologicznej (poczucie własnej godności i samozadowolenie). Warto zaznaczyć, że znaczenie aspektów psychologicznych w podejmowaniu decyzji ekonomicznych, w tym decyzji w zakresie zdolności i chęci do oszczędzania, podkreślał George Katona w 1975 r. w książce *Psychological Economics*<sup>387</sup>.

Próby identyfikacji czynników wpływających na przejście z niższego na wyższy poziom hierarchii motywów oszczędzania przez indywidualne podmioty konsumpcji podjęli się Sharon A. Devaney, Sophia T. Anong, Stacy E. Whirl<sup>388</sup>. Uznali, że zasadniczymi zmiennymi pozytywnie oddziałującymi są wiek głowy gospodarstwa domowego, wielkość gospodarstwa domowego oraz długość horyzontu planowania. Szereg badań prowadzonych na przestrzeni lat nad motywami oszczędzania wskazuje, że czynnikami mającymi istotne znaczenie w wyznaczaniu ich poziomu są m.in. wiek<sup>389</sup>, wykształcenie<sup>390</sup>,

<sup>386</sup> L. Canova, A. M. Manganelli Rattazzi, P. Webley, *The hierarchical structure of saving motives*, „Journal of Economics Psychology” 2005, vol. 26, s. 21-34.

<sup>387</sup> G. Katona, *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975, cyt. za: P. Anioła, Z. Gołaś, op. cit., s. 13.

<sup>388</sup> S. A. Devaney, S. Anong, S. P. Whirl, *Household Savings Motives*, „The Journal of Consumer Affairs” 2007, vol. 41 (1), s. 174-186.

<sup>389</sup> Badania empiryczne prowadzone m.in. przez: B. Liberda, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej według teorii cyklu życia*, „Ekonomista” 1997, nr 5-6, s. 649-661; R. B. Avery, A. B. Kennickell, *Household Saving in the U.S.*, „Review of Income and Wealth” 1991, vol. 37 (4), s. 409-432; D. Demery, N. W. Duck, *Savings – Age Profiles in UK*, „Journal of Population Economics” 2006, vol. 19 (3), s. 521-541.

<sup>390</sup> Badania empiryczne prowadzone m.in. przez: A. Lusardi, *Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs*, „National Bureau of Economic Research” 2008, working paper nr 13824; B. Liberda, op. cit., s. 649-661; E. Wójcik, *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności*, „Bank i Kredyt” 2007, s. 55-66; D. Fatuła, *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010 (wnioski: pozytywna korelacja między wzrostem średniej stopy oszczędzania a poziomem wykształcenia; stopy oszczędzania rosną wraz ze wzrostem wykształcenia osoby prowadzącej (tzw. głowy) gospodarstwo domowe; ujemne stopy oszczędzania w gospodarstwach prowadzonych przez osoby z wykształceniem podstawowym); J.-Y. Rha, C. P. Montalto, S. D. Hanna, *The Effect of Self-Control Mechanisms on Household Saving Behavior*, „Financial Counseling and Planning” 2006, vol. 17 (2), s. 1-16 (wnioski: osoby z wykształceniem wyższym mogą mieć niższą stopę oszczędzania w związku z oczekiwaniami wyższych zarobków w przyszłości).

liczba i struktura gospodarstwa domowego<sup>391</sup>, miejsce zamieszkania<sup>392</sup>, status społeczno-zawodowy<sup>393</sup> czy zróżnicowanie kulturowe<sup>394</sup>.

Gromadzenie oszczędności jest uznawane za niezbędne dla tzw. wygładzenia funkcji konsumpcji w długim okresie. Wygładzenie konsumpcji w długim czasie wiąże się z tzw. adekwatnością oszczędności na emeryturze<sup>395</sup>. Oznacza to, że wielkość oszczędności powinna pozwolić indywidualnym podmiotom konsumpcji na utrzymanie wcześniejszego poziomu zaspokajania potrzeb w wieku emerytalnym. Badania Hamermesha wskazują, że na początku emerytury konsumpcja jest utrzymywana na dotychczasowym poziomie, jednak później poziom ten jest dostosowywany do możliwości finansowych. Przyczyn upatruje on w: zbyt niskim poziomie oszczędności, błędnych szacunkach wpływów z emerytury, wzroście znaczenia motywu spadku i awersji do ryzyka. Jako przyczyny nie postrzega błędnego oszacowania oczekiwanej długości życia<sup>396</sup>.

Istotę asymetrii środków konsumpcji dostrzega się również w *behawioralnej hipotezie cyklu życia (Behavioral Life-Cycle (BLC) Hypothesis)* stworzonej przez Shefrina i Thalera<sup>397</sup>. Według hipotezy BLC, podmioty konsumpcji cechuje niepełna racjonalność, krótkowzroczność postrzegana przez pryzmat

<sup>391</sup> Badania empiryczne prowadzone m.in. przez: J. Ang, *Household Saving Behaviour in an Extended Life Cycle Model: A Comparative Study of China and India*, „The Journal of Development Studies” 2009, vol. 45 (8), s. 1344-1359 (wyniki badań wskazują: wraz ze wzrostem udziału osób w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym w stosunku do liczby członków gospodarstwa domowego w wieku produkcyjnym skłonność do konsumpcji maleje); G. Rytlewska, A. Kłopocka, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41 (1), s. 57-80 (wybrane wnioski: wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego osobami starszymi powoduje spadek stopy oszczędzania o 3,4%; najwyższy odsetek oszczędzających występuje wśród małżeństw bez dzieci); P. J. Fisher, *Gender Differences in Personal Saving Behaviors*, „Journal of Financial Counseling and Planning” 2010, vol. 21 (1), s. 14-24 (wnioski: kobiety wykazują się niższą stopą oszczędzania w stosunku do mężczyzn z powodów takich jak m.in. niższe zarobki, niższy poziom bogactwa, dłuższy okres życia); B. Liberda, op. cit., s. 649-661 (wnioski: mniejsza o 1/3 stopa oszczędzania wśród gospodarstw domowych, w których głową gospodarstwa jest kobieta).

<sup>392</sup> Por. E. Wójcik, op. cit., s. 55-66.

<sup>393</sup> Por. D. Fatuła, op. cit.; R. B. Avery, A. B. Kennickell, op. cit., s. 409-432.

<sup>394</sup> Por. G. Rytlewska, A. Kłopocka, op. cit., s. 57-80.

<sup>395</sup> E. M. Engen, W. G. Gale, C. E. Uccello, *The Adequacy of Household Saving*, Center for Retirement Research at Boston College, 2000, s. 1-129; eidem, *The Adequacy of Retirement Saving*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1999, vol. 2, s. 65-187; D. B. Bernheim, J. S. Skinner, S. Weinberg, *What Accounts for the Variation in Retirement Wealth Among U.S. Households?*, „American Economic Review” 2001, vol. 91 (4), s. 832-857.

<sup>396</sup> D. S. Hamermesh, op. cit., s. 1-7.

<sup>397</sup> H. M. Shefrin, R. H. Thaler, op. cit., s. 609-643.

problemu wyboru międzyokresowego (stoi w opozycji do hipotezy cyklu życia). Podstawą hipotezy jest przyjęcie, że przedstawiciele gospodarstw domowych dzielą swoje środki konsumpcji na trzy grupy w ramach tzw. kont mentalnych (*mental accounts*)<sup>398</sup>: bieżące dochody (*current income*), bieżące aktywa (*current assets*), przyszłe dochody (*future income*).

Dochody bieżące są przeznaczane na bieżącą konsumpcję po odjęciu obowiązkowych oszczędności przeznaczanych na czas życia na emeryturze (środki powiększają przyszłe dochody – traktowane są jako obowiązkowo zablokowane kwoty). Bieżące aktywa obejmują skumulowane oszczędności niebędące częścią funduszy przeznaczanych na czas emerytury. Przyszłe dochody obejmują zgromadzone oszczędności, w tym także środki zgromadzone na emeryturę (obowiązkowo zablokowane kwoty). Według hipotezy BLC najwyższa skłonność do konsumpcji występuje w obszarze bieżących dochodów, najniższa (bliska zero) dla przyszyłych dochodów.

Hipoteza BLC zakłada, że naruszenie środków pieniężnych w ramach kont mentalnych, takich jak bieżące aktywa i przyszłe dochody, powoduje pewien dyskomfort u jednostek. Wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy jest tzw. koszt użycia woli (wynikający z teorii samokontroli<sup>399</sup>), czyli różnica między kosztem osiągnięcia danego poziomu konsumpcji przy użyciu woli, a tym samym poziomem konsumpcji osiągniętym bez użycia woli. Przyjmuje się, że koszt użycia woli maleje wraz ze wzrostem konsumpcji i jest szczególnie wysoki przy niskich dochodach. Przy dochodach wysokich dąży do zera. Oznacza to, że jednostki mniej zarabiające oszczędzają mało, ponieważ koszt psychiczny rezygnacji z bieżącego zaspokajania potrzeb jest wysoki, natomiast jednostki zamożne oszczędzają dużo, gdyż nie odczuwają dyskomfortu w związku z odkładaniem konsumpcji. W ten sposób wyraźnie zarysowuje się asymetria środków konsumpcji gospodarstw domowych, której zasadniczym czynnikiem jest poziom osiągniętych dochodów, jak również czynnik psychologiczny.

<sup>398</sup> Przyjmuje się, że system kont mentalnych, czyli brak substytucyjności różnych form bogactwa, jest powoli włączany do głównego nurtu ekonomii. Wnioski płynące z BLC wykorzystywane są w systemie podatkowym, systemie wynagrodzeń pracowników, do konstrukcji instrumentów oszczędzania emerytalnego. Szerzej w: P. Bańbuła, op. cit., s. 45-50.

<sup>399</sup> Hipoteza BLC opiera się na trzech fundamentach: teorii samokontroli, systemie kont mentalnych, znaczeniu alternatywy przy podejmowaniu ostatecznej decyzji.

## **4.2. Diagnoza zmian asymetrii finansowych środków konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych**

Teoretyczne ujęcie asymetrii finansowych środków konsumpcji skłania do przeprowadzenia analiz empirycznych. Podmiotem badań uczyniono polskie gospodarstwa domowe. Identyfikacja i charakterystyka asymetrii finansowych środków konsumpcji (poziomu i dynamiki dochodów pieniężnych i funduszu swobodnej dyspozycji, poziomu i struktury portfela oszczędnościowego, skłonności do międzyokresowej substytucji konsumpcji) dotyczy lat 2005-2012. Przyjęto założenie, że pochodną asymetrii finansowych środków konsumpcji będących w dyspozycji polskich gospodarstw domowych i czynników ją wyznaczających jest nasilanie problemu międzypokoleniowych transferów, którego skala wpływa ograniczająco na główne funkcje kreowania innowacji i wskazuje na zmiany społeczne w długim okresie.

### **4.2.1. Zmiany w strukturze finansowych środków konsumpcji ze źródeł wewnętrznych**

Podstawowym, pierwotnym źródłem pieniężnych oraz naturalnych (w postaci dóbr materialnych i usług) dochodów ludzi jest strumień pracy. Wysokość dochodu gospodarstwa domowego z tytułu udostępnionych czynników wytwórczych (kapitału ludzkiego i kapitału społecznego) określa poziom zasobu finansowego pochodzącego ze źródeł wewnętrznych.

Dochód ma zasadniczy wpływ na strukturę zaspokajanych potrzeb przez jednostkę. Ważne miejsce zajmuje rozkład dochodów w czasie, czyli relacje między dochodami bieżącymi a spodziewanymi dochodami przyszłymi. Wysokość dochodu ma decydujące znaczenie dla powstawania oszczędności, które stanowią wewnętrzne źródło finansowania konsumpcji w okresach przyszłych. Poziom, jak również struktura portfela oszczędnościowego, odzwierciedla możliwość i skłonność do gromadzenia środków konsumpcji.

Dochód rozporządzalny charakteryzuje bieżącą sytuację finansową gospodarstw domowych. Składają się na niego bieżące dochody pieniężne i niepieniężne, w tym spożycie naturalne (towary i usługi konsumpcyjne pobrane na potrzeby gospodarstwa domowego z gospodarstwa indywidu-



alnego w rolnictwie bądź działalności gospodarczej na własny rachunek) oraz towary i usługi otrzymane nieodpłatnie.

Dochód rozporządzalny jest sumą bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł, pomniejszoną o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych, płacone przez płatnika w imieniu podatnika (podatki od dochodów z pracy najemnej oraz od niektórych świadczeń z ubezpieczenia społecznego i innych świadczeń socjalnych), o podatki od dochodów i własności płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawiciele wolnych zawodów i rolników indywidualnych oraz o składki na ubezpieczenie społeczne<sup>400</sup>.

Dochody rozporządzalne mogą pochodzić z różnych źródeł, takich jak (rys. 4.2)<sup>401</sup>:

- praca najemna,
- praca na własny rachunek,
- praca w indywidualnym gospodarstwie rolnym,
- korzyści z tytułu własności i wynajmu nieruchomości niezwiązane z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- świadczenia społeczne,
- pozostałe korzyści o charakterze losowym, nieregularnym.

Dochody stanowią o skali reprodukcji sił vitalnych indywidualnych podmiotów konsumpcji. Wyznaczają skalę zaspokojenia potrzeb egzystencji, społecznych i samorozwoju. Część tych potrzeb pojawia się przy relatywnie wyższym poziomie rozporządzalnego dochodu. Można zatem powiedzieć, że dochody wyznaczają górną granicę poziomu wydatków konsumpcyjnych, czyli decydują o poziomie i strukturze zaspokojenia odczuwanych potrzeb, określają poziom życia<sup>402</sup>.

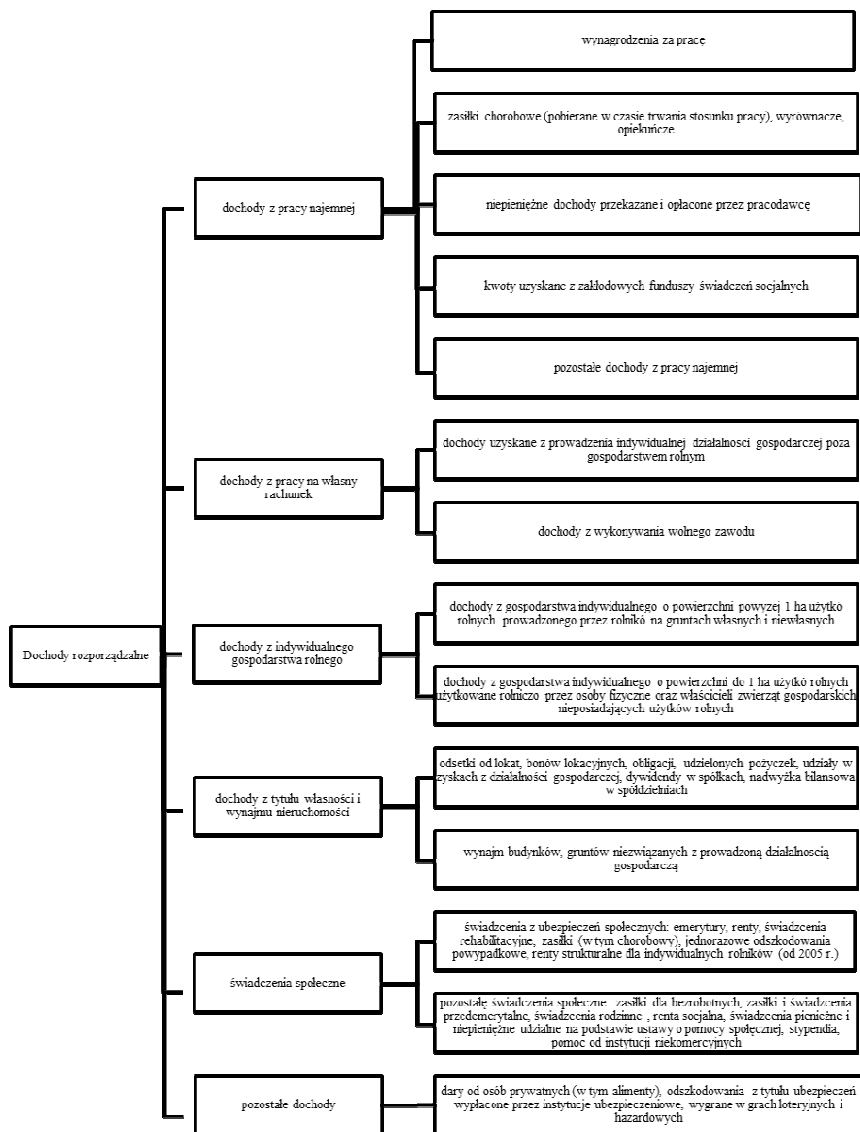
<sup>400</sup> *Konsumpcja w Polsce w 2011 r.*, IBRKiK, Warszawa 2012, s. 32; *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 16-17.

<sup>401</sup> *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 279-280.

<sup>402</sup> R. G. Rajan, *Fault lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton – New York 2010; M. R. Solomon, G. Bamossy, S. Askegaard, M. K. Hogg, *Consumer Behavior. A European Perspective*, Prentice Hall, New York – London 2010.



Rysunek 4.2.  
Kategorie i źródła dochodów rozporządzalnych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 279-280.

Poziom dochodów warunkuje zaspokojenie potrzeb. Określa możliwość powstrzymywania się od bieżącego zaspokojenia potrzeb konsumpcyj-

nych. Oznacza to konieczność podejmowania decyzji, jaką część zasobów pieniężnych przeznaczyć na bieżącą konsumpcję, a jaką na oszczędności. Pomiędzy tymi kategoriami, w krótkim okresie, występuje konflikt. Zwiększenie stopnia zaspokojenia bieżących potrzeb (wydatków konsumpcyjnych) oznacza zmniejszenie oszczędności i na odwrót. Przy czym nie zawsze występuje nadwyżka dochodów nad wydatkami, która jest transformowana w oszczędności.

W Polsce w 2012 r. przeciętny miesięczny nominalny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych był wyższy o 4,2% niż w roku poprzednim i ponad dwukrotnie (o 109,4%) niż w roku 2000 (tab. 4.1). Od 2005 do 2012 r. wartość nominalnego dochodu rozporządzalnego wzrosła o 67,9%. Najwyższe tempo wzrostu dochodu obserwowano w latach 2006-2010, średniorocznie 9,42%. Dynamika dochodu w 2012 r. była wyższa o 1,3 p.p. względem dynamiki z 2011 r., ale niższa o 8,4 p.p. względem najwyższego jej poziomu, jaki wystąpił w 2008 r.

**Tabela 4.1.**

**Poziom i dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w Polsce w latach 2000-2012**

Lata	Dochód rozporządzalny w PLN	Dynamika dochodu (rok poprzedni = 100)	Dynamika dochodu (2005 r. = 100)	Dynamika dochodu (2000 r. = 100)
2000	610,51	108,9	80,2	100,0
2001	644,48	105,6	84,6	105,6
2002	664,21	103,1	87,2	108,8
2003	711,96	107,2	93,5	116,6
2004	735,40	103,3	96,6	120,5
2005	761,46	103,5	100,0	124,7
2006	834,68	109,6	109,6	136,7
2007	928,87	111,3	122,0	152,1
2008	1045,52	112,6	137,3	171,3
2009	1114,49	106,6	146,4	182,6
2010	1192,82	107,0	156,6	195,4
2011	1226,95	102,9	161,1	201,0
2012	1278,43	104,2	167,9	209,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2013, s. 1-3; *Budżety gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2010, s. 227; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=454209&p\\_token=0.4118058873652546](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=454209&p_token=0.4118058873652546) [11.05.2014].

Wysokość przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych na 1 osobę i ich dynamika były zróżnicowane i relatywnie duże pomiędzy poszczególnymi grupami społeczno-ekonomicznymi gospodarstw domowych (tab. 4.2, rys. 4.3).

**Tabela 4.2.**  
**Poziom i dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę według grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych w Polsce latach 2005-2012**

POZIOM	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>ogółem</b>	761,46	834,68	928,87	1045,52	1114,49	1192,82	1226,95	1278,43
pracowników	770,00	829,18	915,17	1049,84	1123,30	1199,22	1243,84	1280,14
rolników	606,17	689,75	846,76	887,35	884,01	1024,53	983,88	1098,29
pracujących na własny rachunek	977,10	1102,63	1251,07	1338,51	1396,47	1468,38	1497,43	1518,50
emerytów i rencistów:	800,25	872,86	937,63	1031,94	1116,30	1180,82	1233,08	1257,67
- emerytów	883,81	-	999,05	1096,87	1180,65	1244,77	1297,96	1361,36
- rencistów	621,75	-	754,52	802,38	870,55	925,63	968,98	993,56
<b>DYNAMIKA</b> (rok poprzedni = 100)	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>ogółem</b>	103,54%	109,62%	111,28%	112,56%	106,60%	107,03%	102,86%	104,19%
pracowników	98,43%	107,69%	110,37%	114,72%	107,00%	106,76%	103,72%	102,92%
rolników	112,05%	113,79%	122,76%	104,79%	99,62%	115,90%	96,03%	111,63%
pracujących na własny rachunek	104,49%	112,85%	113,46%	106,99%	104,33%	105,15%	101,98%	101,41%
emerytów i rencistów:	102,70%	109,07%	107,42%	110,06%	108,17%	105,78%	104,43%	101,99%

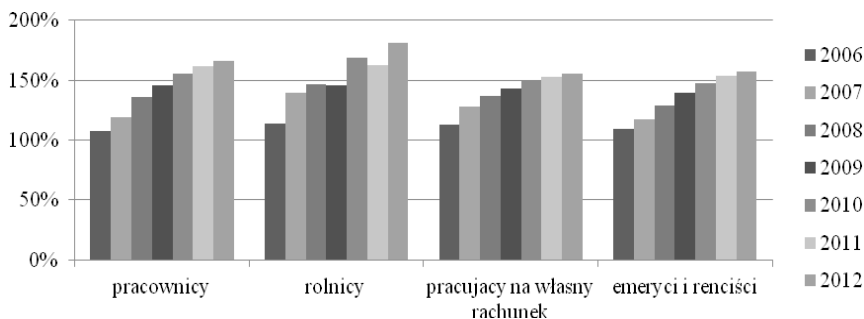
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2005, s. 9; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2005 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2006, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2006 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2007, s. 3; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2007 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2008, s. 1-3, aneks, tab. 1; *Sytu-*

acja gospodarstw domowych w 2008 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2009, s. 17, aneks, tab. 1; Sytuacja gospodarstw domowych w 2009 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2010, s. 2-3, aneks, tab. 1; Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2011, s. 2-3, aneks, tab. 1; Sytuacja gospodarstw domowych w 2011 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2012, s. 2-3, aneks, tab. 1; Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2013, s. 2-3.

W latach 2005-2012 najwyższy przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę osiągały gospodarstwa osób pracujących na rachunek własny. Był on wyższy średnio, na przestrzeni analizowanych lat, o 26% od poziomu dla gospodarstw domowych ogółem<sup>403</sup>. Dochodem wyższym od miesięcznego dochodu na 1 osobę ogółu gospodarstw domowych odznaczały się również gospodarstwa pracowników, z wyjątkiem lat 2006 i 2007. W latach 2005-2012 średni miesięczny dochód gospodarstw pracowników kształtował się na poziomie 1 051,37 zł i był wyższy o 1% wobec średniego poziomu dla ogółu gospodarstw domowych. W pozostałych grupach gospodarstw domowych miesięczny dochód rozporządzalny na jedną osobę był niższy od przeciętnego dochodu na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem (tab. 4.2).

**Rysunek 4.3.**

**Dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce latach 2006-2012 (rok 2005 = 100)**



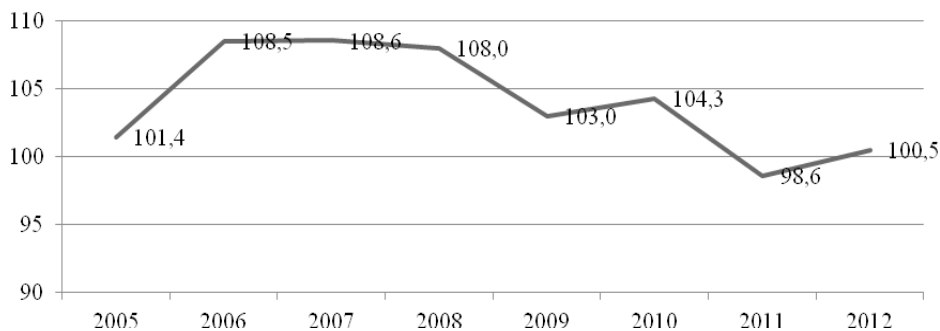
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tab. 4.2.

<sup>403</sup> Średni miesięczny dochód na 1 osobę gospodarstw osób pracujących na własny rachunek w latach 2005-2012 wyniósł 1 318,76 zł., zaś gospodarstw ogółem 1 047,90 zł.

Kategoria nominalnych dochodów nie odzwierciedla faktycznych możliwości nabywczych członków gospodarstw domowych. Istotny wpływ mają zmiany cen towarów i usług konsumpcyjnych, które kształtują realną siłę nabywczą dochodów. Wzrost dochodów realnych przekłada się na ilość towarów i usług, jakie można nabyć za przeciętny dochód. Spadek dochodów odwraca natomiast tę zależność.

Dochód rozporządzalny polskich gospodarstw domowych w ujęciu realnym rósł w latach 2005-2010. Spowolnienie tempa wzrostu nastąpiło po 2008 r. (rys. 4.4).

**Rysunek 4.4.**  
**Dynamika dochodu rozporządzalnego w ujęciu realnym gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok poprzedni = 100)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r...*, s. 9; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2005 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2006 r...*, s. 3; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2007 r...*, s. 1-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2008 r...*, s. 17, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2009 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2011 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r...*, s. 2-3; [http://www.stat.gov.pl/gus/5840\\_5582\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_5582_PLK_HTML.htm) [30.07.2013].

W 2009 r. wzrost poziomu realnych dochodów ogółu gospodarstw domowych w stosunku do roku 2008 wyniósł 3% i był zdecydowanie niższy niż w 2008 r., kiedy dochody realne wzrosły o 8%. Spowolnienie tempa wzrostu realnych dochodów gospodarstw domowych miało niewątpliwie związek ze wzrostem stopy bezrobocia w 2009 r. (stopa bezrobocia rejestrowanego w końcu roku 2009 wynosiła 11,9% w porównaniu do 9,5% w analogicznym okresie 2008 r.). Siła nabywczą przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw była o 1,1% wyż-

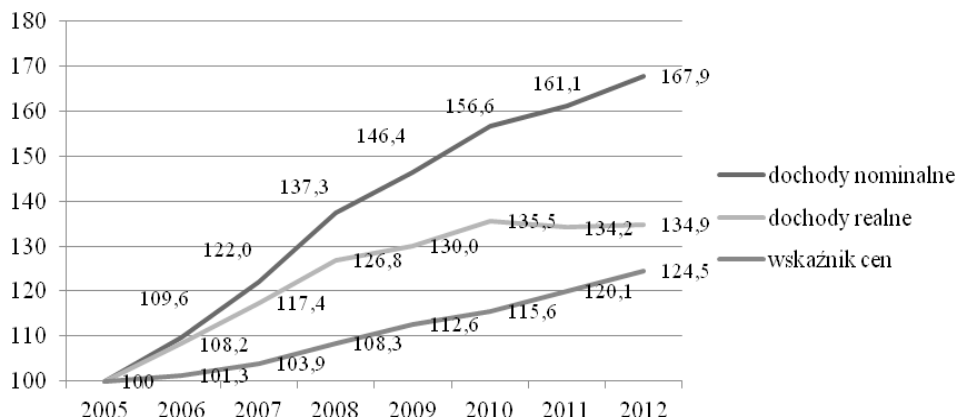
sza niż w roku poprzednim, podczas gdy w 2008 r. o 6,1%. Zwiększyła się siła nabywcza płac w odniesieniu do niektórych towarów żywnościowych, w tym m.in. mąki, owoców, artykułów w grupie „mleko, sery, jaja”, olejów, pieczywa, a także napojów bezalkoholowych. Relatywnie tańsze niż przed rokiem były odzież i obuwie, towary i usługi w zakresie transportu, łączności, wyposażenia mieszkania i prowadzenia gospodarstwa domowego, rekreacji i kultury, zdrowia, a także edukacji. Relatywnie droższe były usługi w zakresie restauracji i hoteli, towary i usługi związane z użytkowaniem mieszkania, usługi kanalizacyjne, nośniki energii<sup>404</sup>.

W 2010 r. tempo wzrostu realnego dochodu rozporządzalnego było nieco wyższe niż w roku poprzednim (4,3% wobec 3,0%), zaś w 2011 – niższe o 1,4% od dochodu z 2010 r. W 2012 r. w gospodarstwach domowych ogółem przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w ujęciu realnym w zaokrągleniu do 1 zł ukształtował się na poziomie 1 233 zł i był wyższy o 1,05% od dochodu realnego z 2011 r. (1 176 zł). Rok 2012 był rokiem realnego wzrostu dochodów gospodarstw domowych po spadku, jaki wystąpił w 2011 r. (na przestrzeni analizowanego okresu rok 2011 był rokiem realnego spadku dochodów gospodarstw domowych po sześciu kolejnych latach, tj. 2005-2010, realnych wzrostów dochodów).

Przyjmując ceny i dochody z 2005 r. za wartości bazowe (rys. 4.5) zauważa się, że w 2012 r. poziom cen wzrósł o 24,5%, dochody nominalne gospodarstw domowych o 68%, zaś ich realna wartość o 35%.

<sup>404</sup> Szerzej w: *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r...*, s. 39; *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2009*, GUS, Warszawa, 28 stycznia 2010 r., s. 36; *Konsumpcja w Polsce w 2009 r...*, s. 50-51.

**Rysunek 4.5.**  
**Dynamika wzrostu cen i dochodów gospodarstw domowych w Polsce**  
**w latach 2005-2012 (rok 2005 = 100)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r...*, s. 9; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2005 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2006 r...*, s. 3; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2007 r...*, s. 1-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2008 r...*, s. 17, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2009 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2011 r...*, s. 2-3, aneks, tab. 1; *Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r...*, s. 2-3; [http://www.stat.gov.pl/gus/5840\\_5582\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_5582_PLK_HTML.htm) [30.07.2013]; <http://stat.gov.pl/obszary-tema-tyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/zharmonizowane-wskazniki-cen-konsumpcyjnych-hicp,4,1.html> [30.04.2014].

Z poziomem dochodów bieżących jest ściśle związany fundusz swobodnej decyzji, czyli ta część dochodów rozporządzalnych, która pozostaje człowiekowi po odjęciu minimum socjalnego. Minimum socjalne to pieniężna równowartość koszyka dóbr zapewniająca takie warunki życia, by na każdym z etapów rozwoju człowieka umożliwić reprodukcję jego sił życiowych, posiadanie i wychowanie potomstwa oraz utrzymanie więzi społecznych (ważnych z punktu widzenia poziomu ukształtowania kapitału społecznego w społeczeństwie). Oznacza zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych na relatywnie niskim poziomie, ale uwzględniającym zalecenia nauki (np. w zakresie żywienia), odpowiadającym powszechnie przyjmowanym normom obyczajowym i kulturowym (rekreacja, uczestnictwo w kulturze) oraz obowiązującym normom prawnym (m.in. w zakresie oświaty, ochrony zdrowia). Minimum socjalne jest kategorią wyznaczającą



próg, poniżej którego istnieje obszar niedostatku czy ubóstwa: stanowi górną granicę tego obszaru<sup>405</sup>.

**Tabela 4.3.**  
**Grupy potrzeb w koszykach minimum socjalnego i egzystencji**

Grupa potrzeb	Potrzeby	Minimum socjalne	Minimum egzystencji
Potrzeby bytowo-konsumpcyjne	wyżywienie	**	*
	mieszkanie	**	*
	odzież i obuwie	**	*
	ochrona zdrowia (leki)	**	*
	higiena osobista	**	*
	transport i łączność	*	-
Potrzeby edukacyjne i kulturalne	oświata i wychowanie	**	*
	kultura	*	-
Potrzeby rekreacyjno-wypoczynkowe	sport	*	-
	wypoczynek	*	-
	turystyka	*	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Kurowski, *Minimum socjalne i minimum egzystencji*, [w:] *Kategorie i instrumenty interwencji państwa w sytuacji ubóstwa. Czym jest minimum socjalne*, „Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu”, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2003, nr 1 (45), s. 30-44; idem, *Koszyki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*, IPiSS, Warszawa 2002, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne-oraz-minimum-egzystencji> [03.09.2013]; idem, *Rola kategorii minimum socjalnego i minimum egzystencji w kształtowaniu kategorii dochodowych*, „Polityka Społeczna” 2001, nr 5/6.

Z minimum socjalnym utożsamia się często minimum egzystencji<sup>406</sup> określane także jako minimum biologiczne lub minimum przeżycia.

<sup>405</sup> L. Deniszczuk, B. Sajkiewicz, *Kategoria minimum socjalnego*, [w:] *Polska bieda II. Kryteria – Ocena – Przeciwdziałanie*, red. S. Golinowska, IPiSS, Warszawa 1997; P. Kurowski, *Koszyki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*, IPiSS, Warszawa 2002, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne-oraz-minimum-egzystencji> [3.09.2013]; idem, *Minimum socjalne i minimum egzystencji*, [w:] *Kategorie i instrumenty interwencji państwa w sytuacji ubóstwa. Czym jest minimum socjalne*, „Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu”, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2003 nr 1 (45), s. 30-44; Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw...*, s. 33.

<sup>406</sup> Wartość koszyków minimum socjalnego i minimum egzystencji jest szacowana dla sześciu modelowych gospodarstw pracowniczych (od rodziny jednoosobowej do pięcioosobowej) oraz

Tymczasem minimum socjalne jest kategorią szerszą. Minimum egzystencji to taki poziom dochodów jednostki (gospodarstwa domowego), który umożliwia nabycie środków konsumpcji w ilości, jaka zapewnia jej (wszystkim członkom gospodarstwa domowego) utrzymanie przy życiu w stanie zdrowia i zdolności do pracy. Stanowi dolne kryterium ubóstwa, istotnie różniąc się od minimum socjalnego. Zakres i poziom zaspokojenia potrzeb według minimum egzystencji wyznacza granicę, poniżej której występuje biologiczne zagrożenie życia oraz rozwoju psychofizycznego człowieka.

Minimum egzystencji obejmuje wydatki pozwalające na tzw. przeżycie. Grupami potrzeb o największym znaczeniu są potrzeby mieszkaniowe oraz artykuły żywnościowe. Potrzeba utrzymania więzi ze społeczeństwem, tak istotna w minimum socjalnym, nie jest uwzględniana. Podobnie przedstawia się kwestia potrzeb w dziedzinie wypoczynku, transportu i łączności (dojazdy do pracy), czy udziału w kulturze (w koszyku minimum egzystencji nie istnieją). Podkreślenia wymaga fakt, że w koszyku minimum egzystencji uwzględnia się jedynie te potrzeby, które nie mogą być odłożone w czasie, czyli: wyżywienie, mieszkanie, leki i higiena osobista, naprawa odzieży, edukacja dzieci w zakresie podstawowym. Natomiast w koszyku minimum socjalnego uwzględnia się zdecydowanie szersze spectrum potrzeb. Są to trzy grupy (tab. 4.3):

- potrzeby bytowo-konsumpcyjne, tj. wyżywienie, mieszkanie, odzież, higiena i ochrona zdrowia, transport i łączność,
- potrzeby edukacyjne i kulturalne, tj. wychowanie, edukacja, kultura,
- potrzeby rekreacyjno-wypoczynkowe, tj. wypoczynek, sport, turystyka.

W gospodarstwach żyjących na poziomie minimum socjalnego przyjmuje się, że podstawą ustalenia norm w koszyku żywnościowym są normy żywienia (zbudowane na dwu poziomach: bezpiecznego spożycia oraz tzw. zalecanego spożycia), które odzwierciedlają stan wiedzy o zapotrzebowaniu człowieka na energię i składniki odżywcze. Dla koszyka dóbr zaspokajających potrzeby mieszkaniowe kluczowymi parametrami są: typ i wielkość powierzchni mieszkania dla danego typu gospodarstwa domowego oraz normy zużycia gazu i energii. Przyjmuje się, że wydatki na żywność i mieszkanie stanowią w minimum socjalnym 61% warto-

---

dla dwóch rodzajów gospodarstw emeryckich (jednoosobowego i dwuosobowego). Szacuje się w oparciu o średnioroczne notowania cen.

ści koszyka dla osoby samotnej, zaś dla rodziny z dwojgiem dzieci 59%. W przypadku zasobów odzieży i obuwia (będących w posiadaniu osób w gospodarstwach żyjących na poziomie minimum socjalnego) przyjmuje się zasadę, że rozmiar tych zasobów nie powinien być przeszkodą w uczestniczeniu w różnych formach aktywności (takich jak praca, szkoła, rekreacja) oraz w utrzymywaniu kontaktów towarzyskich.

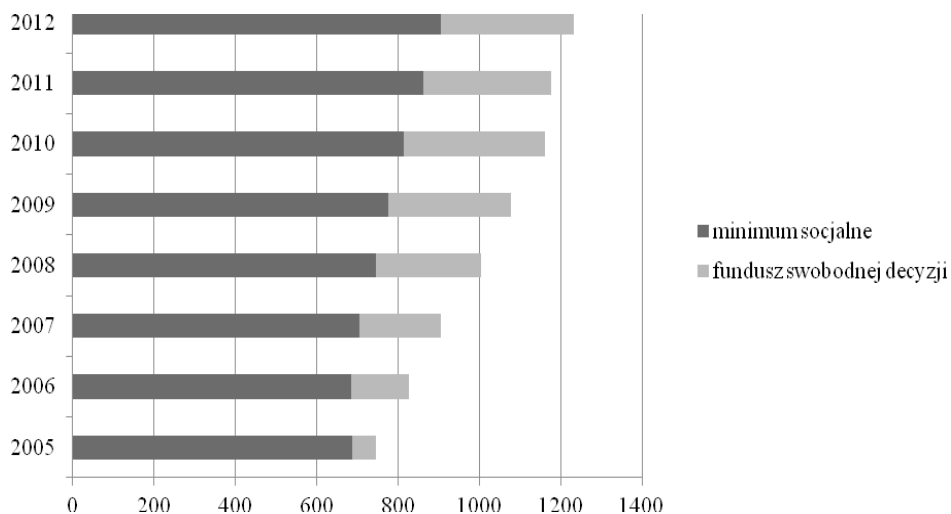
Wysokość funduszu swobodnej decyzji (dochód rozporządzalny minus minimum socjalne) wyznacza możliwości zaspokojenia potrzeb na wyższym poziomie niż ten, który wyznacza minimum socjalne, i/lub określa skalę odroczenia zaspokojenia potrzeb. Wzrost, jak również i spadek poziomu funduszu swobodnej decyzji prowadzą do zmian w strukturze potrzeb, tak w krótkim, jak i w długim okresie.

W latach 2005-2012 fundusz swobodnej decyzji<sup>407</sup> na 1 osobę w gospodarstwach domowych rósł (rys. 4.6), przy czym tempo jego wzrostu było zróżnicowane. Przyczyn należy upatrywać w zmianach cen artykułów spożywczych, wyższych kosztach użytkowania mieszkania (które to są składnikami koszyków minimum socjalnego) i niższej dynamice dochodów rozporządzalnych w ujęciu realnym. W latach 2011-2012 dystans między tempem wzrostu koszyków minimum socjalnego a wskaźnikiem inflacji stopniowo zmniejszał się.

---

<sup>407</sup> Fundusz swobodnej decyzji, czyli ta część dochodów rozporządzalnych, która pozostaje indywidualnemu podmiotowi konsumpcji jako przedstawicielowi gospodarstwa domowego, którego jest członkiem po odjęciu minimum socjalnego (szerzej w rozdziale trzecim).

**Rysunek 4.6.**  
**Minimum socjalne i fundusz swobodnej decyzji na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012\***



\* w zł, na podstawie cen średniorocznych

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r...*, s. 1-3; *Budżety gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2010, s. 227; *Poziom i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2012 r.*, IPISS, Warszawa 2013, s. 1-3; *Poziom i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2011 r.*, IPISS, Warszawa 2012, s. 1-3; *Poziom i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2010 r.*, IPISS, Warszawa 2011, s. 1-3; *Wysokość i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2009 r.*, IPISS, Warszawa 2010, s. 1-3; *Badania nad poziomem i strukturą zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2008 r.*, IPISS, Warszawa 2009, s. 1-3; *Badania nad poziomem i strukturą zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2007 r.*, IPISS, Warszawa 2008, s. 1-3; *Badania nad poziomem zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2006 r.*, IPISS, Warszawa 2007, s. 1-4; *Wartość minimum socjalnego w latach 1981-2012*, IPISS, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne>, [3.09.2013].

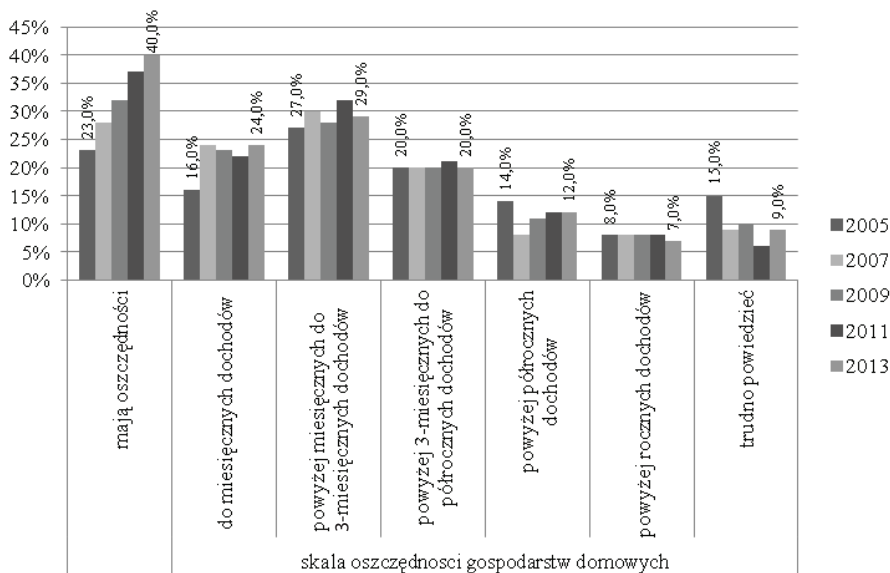
Dynamika przeciętnej wartości koszyków minimum socjalnego była w analizowanym okresie lat 2005-2012 wyższa (z wyjątkiem 2006 r.) od wskaźnika inflacji. Jedynie w 2007 i 2009 r. wzrost wartości minimum socjalnego był najbardziej zbliżony do poziomu inflacji.

Rozmiar bieżącego dochodu rozporządzalnego, poziom funduszu swobodnej decyzji nie są jedynymi czynnikami wyznaczającymi możliwości i skalę gromadzenia środków finansowych na realizację celów konsumpcji bieżących perspektywicznych. Jak wskazują LCM i BLC, ważne

są również oczekiwania co do wysokości przyszłych dochodów z pracy, dochodów z nagromadzonego majątku. Znajduje to odzwierciedlenie w skłonności i motywach jednostek do oszczędzania i zadłużania się.

Oszczędności są szczególnym rodzajem dochodu. Są jednym z wymiarów zgromadzonego w okresach wcześniejszych zasobu finansowego, stanowiącego część zasobu majątkowego<sup>408</sup>. Oszczędności powstają z nadwyżki dochodów nad wydatkami bądź w wyniku rezygnacji z ponoszenia określonych wydatków bieżących (odłożenia konsumpcji w czasie) na cele perspektywiczne.

**Rysunek 4.7.**  
**Stan posiadania i skala oszczędności wśród gospodarstw domowych posiadających oszczędności w Polsce w latach 2005-2013**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011, s. 77; *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013, s. 67.

<sup>408</sup> Zasoby majątkowe, inaczej określane jako majątek, bogactwo gospodarstwa domowego, są rozumiane jako nagromadzone w okresach przeszłych zasoby aktywów finansowych i niematerialnych (papiery wartościowe, wykształcenie, kwalifikacje), aktywów rzeczowych, będących w dyspozycji gospodarstwa domowego, konsumenta.

Poziom i strukturę portfela oszczędnościowego gospodarstwa domowego wyznaczają dochód i motyw oszczędzania. Na przykład, w sytuacji znacznego obniżenia się bieżących dochodów gospodarstwa w wyniku utraty pracy, choroby, przejścia na emeryturę, źródłem zaspokojenia potrzeb może stać się majątek zgromadzony wcześniej (oszczędności) pod wpływem motywu przezornościowego. W przypadku chęci przeprowadzenia remontu zamieszkiwanego lokalu, czy wyjazdu w celach wypoczynku, zakupu określonego dobra trwałego uaktywnia się motyw celowy gromadzenia oszczędności. Motyw inwestycyjny uaktywnia się m.in. wraz z coraz silniejszym odczuwaniem potrzeb samorozwoju, społecznych.

W Polsce, zgodnie z badaniami *Diagnoza Społeczna*<sup>409</sup>, od 2005 r. liczba gospodarstw nieposiadających oszczędności wyraźnie zmniejsza się. W 2013 r. prawie 60% gospodarstw domowych nie dysponowało oszczędnościami, gdy w 2005 takich gospodarstw było blisko 80% (rys. 4.7).

Wśród gospodarstw domowych deklarujących posiadanie oszczędności wyraźnie dominowały gospodarstwa o oszczędnościach stanowiących ich równowartość od 1-miesięcznych do 3-miesięcznych dochodów. Analizując zmiany w strukturze skali oszczędzania gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2013 zauważa się:

- znaczny wzrost odsetka gospodarstw posiadających oszczędności równowarte 1-miesięcznym dochodom (zmiana o 8 p.p. między poziomem w 2013 a poziomem w 2005 r.),
- wzrost udziału gospodarstw domowych dysponujących oszczędnościami przekraczającymi poziom 1-miesięcznych dochodów, ale niższych od 3-miesięcznych dochodów (zmiana o 2 p.p.),
- utrzymanie odsetka gospodarstw posiadających oszczędności stanowiące 3-6-miesięczne dochody,
- zmniejszenie udziału gospodarstw domowych dysponujących oszczędnościami przekraczającymi poziom 6-miesięcznych dochodów (zmiana o 2 p.p.),

<sup>409</sup> Badania w ramach *Diagnozy Społecznej* mają charakter panelowy. Są uzupełnieniem diagnoz opartych na wskaźnikach instytucjonalnych. *Diagnoza Społeczna* jest diagnozą warunków i jakości życia członków gospodarstw domowych (którzy ukończyli 16. rok życia) w Polsce. Pierwsze badanie przeprowadzono w 2000 r., następne trzy lata później. Kolejnych pięć pomiarów odbyło się w odstępach dwuletnich. Badanie zawsze prowadzone jest w marcu (co służy wytrąceniu efektu sezonowości). Od 2009 r. pomiar przedłużyl się do kwietnia ze względu na znaczne zwiększenie próby. Szerzej w: *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013, s. 13, <http://www.diagnoza.com/>.

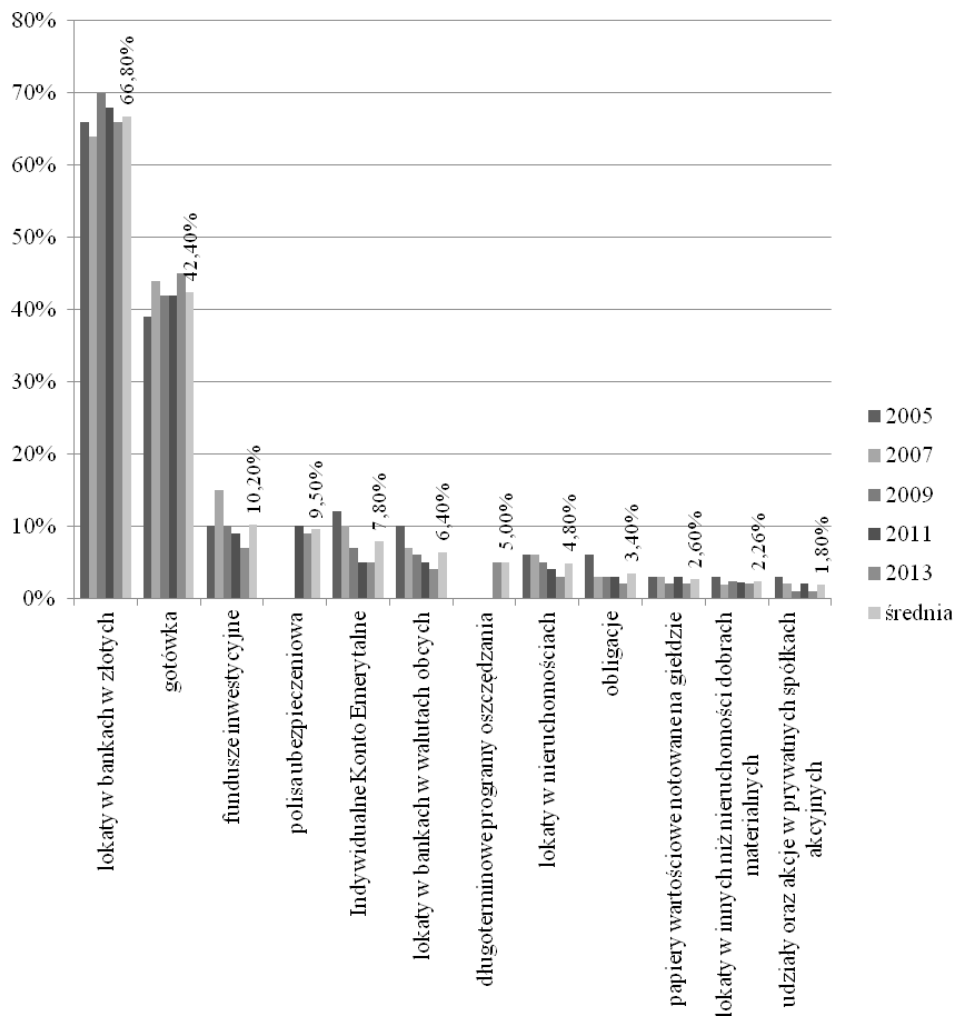
- zmniejszenie odsetka gospodarstw domowych posiadających oszczędności przekraczające poziom rocznych dochodów (zmiana o 1 p.p.).

O niskiej (choć poprawiającej się) skłonności do oszczędzania polskich gospodarstw domowych świadczy nie tylko odsetek gospodarstw deklarujących posiadanie oszczędności, ale także generalnie niski poziom tych oszczędności w relacji do dochodów. Struktura produktów portfela oszczędnościowego polskich gospodarstw domowych wskazuje natomiast na tradycjonalizm form oszczędzania (rys. 4.8).

Największy udział w strukturze produktów oszczędnościowych gospodarstw domowych miały lokaty bankowe w walucie krajowej (średnio w latach 2005-2013 ok. 70% gospodarstw domowych) oraz trzymanie wolnych środków pieniężnych w gotówce (średnio ponad 42%). Od 2009 r. wzrosła skłonność członków gospodarstw domowych do drugiej formy przechowywania oszczędności na niekorzyść pierwszej. Malejącą skłonność do oszczędzania w formie lokat bankowych w walucie krajowej jak i obcej można upatrywać w mało atrakcyjnym oprocentowaniu tych lokat, jak również silnie zmiennym ryzyku walutowym. Przypuszczać można, że niekorzystne warunki prawnopodatkowe, wpływ kryzysu finansowego zmniejszyły chęć gospodarstw domowych do lokowania oszczędności w funduszach emerytalnych (średnio ok. 8% gospodarstw domowych) i funduszach inwestycyjnych (średnio 10%). Zainteresowanie pozostałymi formami oszczędzania przez polskie gospodarstwa domowe było wyraźnie niższe. W efekcie poziom zdywersyfikowania portfela oszczędnościowego wyraźnie zmniejszył się.



**Rysunek 4.8.**  
**Struktura portfela oszczędnościowego gospodarstw domowych w Polsce**  
**w latach 2005-2013**

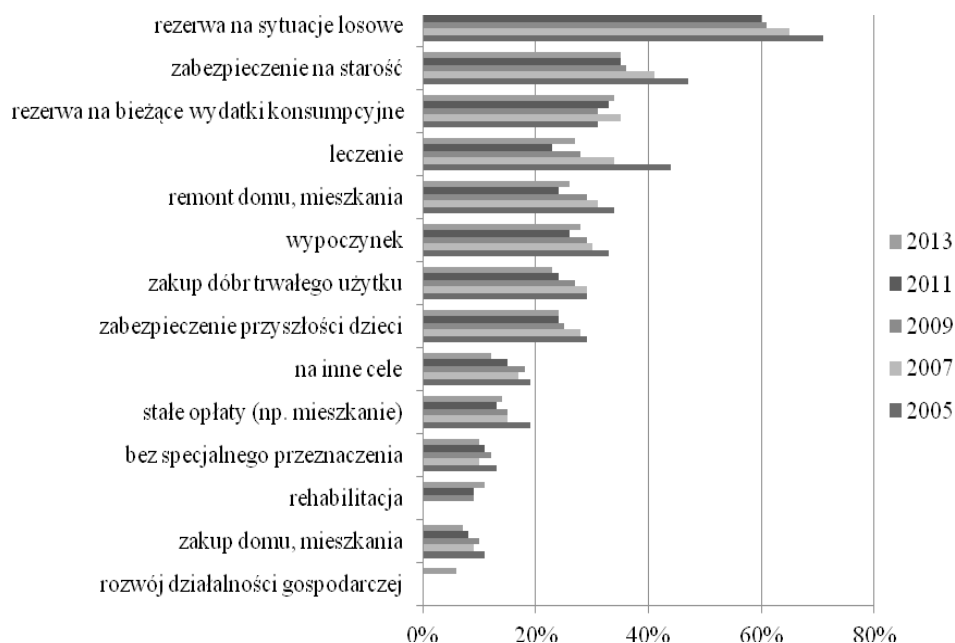


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011...*, s. 77; *Diagnoza społeczna 2013...*, s. 67.

Dokonując analizy motywów gromadzenia środków konsumpcji finansowych (motywów oszczędzania) przez polskie gospodarstwa domowe uważa się, że w latach 2005-2013 blisko 65% badanych gospodarstw do-

mowych gromadziło środki pieniężne na wypadek wystąpienia zdarzeń losowych (rys. 4.9). Drugim w hierarchii ważności motywem, o podobnym podłożu, było zabezpieczenie finansowe na starość (blisko 40%). Ponad 30% gospodarstw domowych oszczędzało na wypadek leczenia i na bieżące wydatki konsumpcyjne. Blisko 30% gromadziło oszczędności na remont domu, mieszkania, jak również wypoczynek. Tworzenie rezerw w trosce o przyszłość dzieci zgłosiło 26% gospodarstw domowych, zaś na zakup dóbr trwałego użytku 27%. Zdecydowanie rzadziej oszczędzano na zakup mieszkania bądź domu (blisko 10%).

**Rysunek 4.9.**  
**Cele gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe deklarujące posiadanie oszczędności w Polsce w latach 2005-2013**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011...*, s. 78; *Diagnoza społeczna 2013...*, s. 68.

W hierarchii motywów oszczędzania polskich gospodarstw domowych wyraźnie dominowały motywy przezrocznościowe, a w dalszej kolejno-

ści motywy celowe. Dominację motywów przezornościowych należy postrzegać pozytywnie. Jednostki są świadome sytuacji, które mogą zakłócić ich sprawne funkcjonowanie, zaważyć na przyszłych losach ich potomków albo podopiecznych. Niepokojący jest niski udział motywów inwestycyjnych, które świadczą m.in. o niskiej skłonności do zaspokajania potrzeb samorozwoju w długim okresie.

Przypuszczać można, że tradycyjne podejście polskich gospodarstw domowych do kształtowania własnego portfela środków konsumpcji finansowych (portfela oszczędnościowego) wynika z nieufności do alternatywnych metod inwestowania wolnych środków pieniężnych i niskiej skłonności do ryzyka. Mimo rozwoju rynku usług finansowych, wzrostu poziomu edukacji finansowej społeczeństwa i aktywności promocyjnej instytucji finansowych, przyczyniających się pośrednio do rozwoju świadomości finansowej jednostek (społeczeństwa), nie prowadziły one do dywersyfikacji portfeli oszczędnościowych polskich gospodarstw domowych. Tym samym ujawnia się potrzeba oddziaływania na postawy społeczne. Przypuszczać bowiem można, że wraz ze starzeniem się społeczeństwa, pogarszaniem się sytuacji życiowej ludzi, kształtowaniem się niekorzystnej struktury międzypokoleniowych transferów (dominacji transferów na rzecz rodziców, ludzi starszych nad transferem na rzecz dzieci) wyhamuje jeszcze bardziej obserwowany postęp w różnicowaniu portfela oszczędnościowego.

#### **4.2.2. Zmiany w strukturze finansowych środków konsumpcji ze źródeł zewnętrznych**

Środki finansowe pochodzące ze źródeł zewnętrznych, czyli kredyty i pożyczki, umożliwiają jednostkom substytucję konsumpcji, tj. zastępowanie konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą. Finansowanie konsumpcji ze źródeł zewnętrznych pozwala gospodarstwom domowym na: (1) przejście na wyżej położoną ścieżkę konsumpcji niż wynika to z aktualnego poziomu dochodów, (2) i/lub wygładzenie ścieżki konsumpcji w warunkach wahania poziomu dochodów.

Czynnikiem skłaniającym jednostki do korzystania z alternatywnych źródeł dochodów, jakimi są kredyty i pożyczki, jest nadwyżka wydatków nad wysokością bieżących dochodów. W krótkim okresie wzrost zadłużenia sprzyja wzrostowi zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, aktywno-

ści rynkowej konsumentów. W długim okresie ogranicza przyszłą zdolność zaspokojenia potrzeb, modyfikuje jej intensywność.

Przemiany systemowe w gospodarce polskiej wpłynęły na zmianę funkcjonowania podmiotów sfery realnej. Proces ten dotyczy w znacznym zakresie modeli zachowań gospodarstw domowych. Realizacji aspiracji konsumpcyjnych wyszły naprzeciw instytucje finansowe, oferując kredyty i pożyczki. Gospodarstwa domowe stały się kluczowymi klientami banków. Na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia wartość kredytów i pożyczek dla gospodarstw domowych przekroczyła wartość kredytów udzielanych przedsiębiorstwom i innym podmiotom sektora niefinansowego. Finansowanie zewnętrzne stało się dla tej grupy podmiotów gospodarczych źródłem zwiększenia bieżącego zasobu środków finansowych konsumpcji, instrumentem, za pomocą którego realizują w tym zakresie swoje aspiracje.

O poziomie i skłonności do zadłużania się podmiotów konsumpcji można wnioskować w oparciu o analizy:

- dynamiki i struktury rodzajowej zobowiązań dłużnych, która wyraża ogólny cel zaciągania długu,
- dynamiki i struktury zobowiązań dłużnych według kryterium okresu ich zapadalności (tj. do jednego roku i powyżej jednego roku), która ma istotne znaczenie dla wyprowadzenia wniosków długo-okresowych.

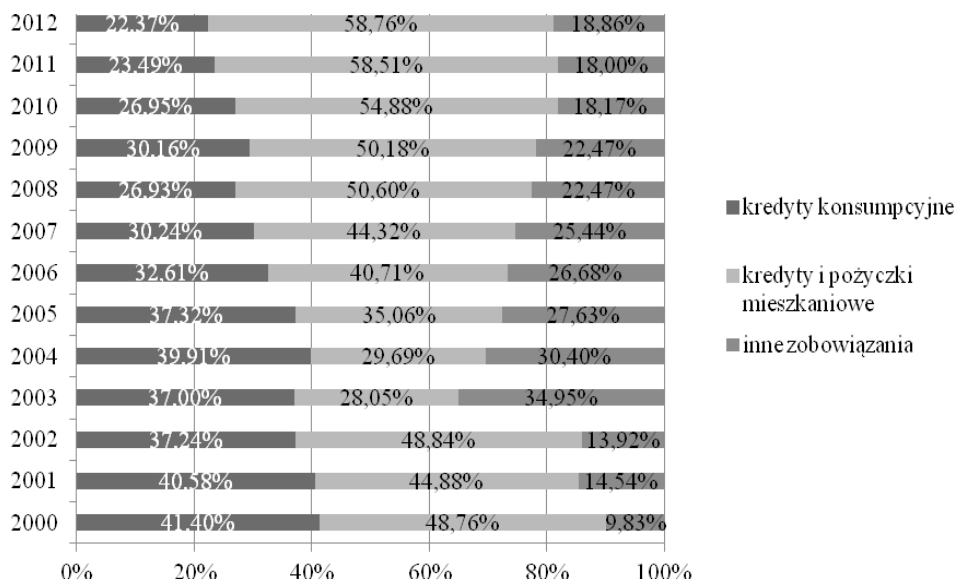
Analiza rodzajowa zobowiązań dłużnych określa aspiracje jednostek w zakresie struktury i poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Pozwala z jednej strony dokonać oceny istotności tychże potrzeb w życiu jednostek, z drugiej – określić skalę i możliwości podjęcia działań służących osiągnięciu określonego standardu życia.

Analiza zadłużenia według okresu zapadalności zobowiązań dłużnych pozwala dokonać oceny skali zjawiska, jakim jest substytucja konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą.

Wskazane obszary analiz zobowiązań dłużnych gospodarstw domowych pozwalają określić prawdopodobieństwo wystąpienia zmian w poziomie zaspokojenia potrzeb w długim okresie. W zasadzie chodzi tu o konsekwencje dla rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego, czyli kapitałów warunkujących kreację wiedzy jawnej i ukrytej, będącej podstawą kreowania innowacji. W tym celu warto również zwrócić uwagę na czynniki pozostające poza swobodnymi decyzjami gospodarstw domowych, jak np. polityka kredytowa banków.

W Polsce w latach 2000-2011 systematycznie malał udział kredytów konsumpcyjnych w całkowitym zadłużeniu gospodarstw domowych (rys. 4.10). W roku 2000 kredyty konsumpcyjne ogółem stanowiły 41,4% całkowitego zadłużenia gospodarstw domowych, zaś w 2012 – o blisko połowę mniej, tj. 22,37%. Analogicznie jak w gospodarkach wysoko rozwiniętych rósł udział kredytów mieszkaniowych. Ich udział w ogólnym poziomie zadłużenia gospodarstw domowych wyraźnie przewyższał odsetek zadłużenia na cele konsumpcyjne. W 2000 r. kredyty i pożyczki mieszkaniowe stanowiły 48,76% ogółu zadłużenia gospodarstw domowych i ich udział był wyższy o ponad 7 p.p. względem udziału kredytów konsumpcyjnych w zadłużeniu ogółem. W 2012 r. zadłużenie na cele mieszkaniowe stanowiło blisko 59% ogólnego zadłużenia gospodarstw domowych i było wyższe o ponad 36 p.p. względem udziału zadłużenia na cele konsumpcyjne.

**Rysunek 4.10.**  
**Struktura rodzajowa kredytów i pożyczek udzielonych przez banki gospodarstwom domowym w Polsce w latach 2000-2012 (w %)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych OECD, <http://stats.oecd.org/> [13.04.2014].

Udział kredytów mieszkaniowych, obok kredytów związanych z operacjami kartami kredytowymi (z wyjątkiem lat 2010-2011), cechuje największa dynamika wzrostu (tab. 4.4). Szczególnie dynamicznie rozwijający się

po roku 2000 rynek kart kredytowych absorbował w 2012 r. ponad 45% zadłużenia pożyczkami i kredytami konsumpcyjnymi krótkoterminowymi.

Analiza kredytów i pożyczek udzielanych gospodarstwom domowym pod względem okresu ich zapadalności wskazuje, że po roku 2000 znacząco zmieniła się ich struktura. Nastąpił wyraźny wzrost udziału kredytów długoterminowych. W roku 2000 kredyty długoterminowe stanowiły ponad 67% ogółu zadłużenia gospodarstw domowych, zaś w 2012 blisko 91%. Przy czym, tempo ich wzrostu (kredytów długoterminowych) wyraźnie maleje. W roku 2008 wzrost udzielonych kredytów długoterminowych względem roku poprzedniego był bliski 50% (49,7%), a cztery lata później (2012) sięgał poziomu 1,1% (tab. 4.5).

Tabela 4.4.  
Dynamika i struktura rodzajowa kredytów i pożyczek udzielonych przez banki gospodarstwom domowym w Polsce w latach 2000–2012 (w %)

Dynamika													
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wyszczególnienie													
<b>Kredyty konsumpcyjne ogółem:</b>	-	129,6	138,3	103,5	120,7	111,1	116,2	127,5	128,4	125,7	101,7	97,6	95,5
- krótkoterminowe	-	115,9	134,0	96,7	113,6	97,4	108,4	120,5	116,0	109,5	106,7	95,9	80,9
* karty kredytowe	-	177,2	129,8	125,0	143,5	144,9	137,0	152,5	142,0	118,3	98,2	92,1	93,0
- długoterminowe	-	146,6	142,4	109,8	126,5	121,1	120,7	131,2	134,4	132,5	100,0	98,2	100,8
<b>Kredyty i pożyczki mieszkaniowe</b>	-	121,7	163,9	59,9	118,4	140,3	154,4	149,8	164,6	111,3	124,5	119,3	100,7
Struktura													
Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Kredyty konsumpcyjne ogółem:</b>	41,4	40,6	37,2	37,0	39,9	37,3	32,6	30,2	26,9	30,2	27,0	23,5	22,4
- krótkoterminowe	22,9	20,0	17,8	16,5	16,8	13,8	11,2	9,8	7,9	7,7	7,2	6,2	5,0
* karty kredytowe													
(udział w kredytach konsumpcyjnych krótkoterminowych)	6,0	9,1	8,8	11,4	14,4	21,4	27,1	34,2	41,9	45,3	41,7	40,0	45,9
- długoterminowe	18,5	20,5	19,4	20,5	23,1	23,5	21,4	20,4	19,0	22,4	19,7	17,3	17,4
<b>Kredyty i pożyczki mieszkaniowe</b>	48,8	44,9	48,8	28,1	29,7	35,1	40,7	44,3	50,6	50,2	54,9	58,5	58,8
Inne kredyty i pożyczki	9,8	14,5	13,9	34,9	30,4	27,6	26,7	25,4	22,5	19,7	18,2	18,0	18,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych OECD, <http://stats.oecd.org/> [13.04.2014].



Tabela 4.5.  
Dynamika i struktura kredytów i pożyczek według kryterium okresu zapadalności udzielonych przez banki gospodar-  
stwom domowym w Polsce w latach 2000-2012 (w %)

Dynamika													
Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Kredyty i pożyczki ogółem	-	132,3	150,7	104,2	111,9	118,8	132,9	137,6	144,2	112,3	113,8	111,9	100,3
Kredyty krótkoterminowe (do 1 roku)	-	139,9	138,3	94,6	103,9	95,0	109,7	121,4	114,4	110,0	106,1	97,8	93,2
Kredyty długoterminowe (po- wyżej 1 roku)	-	128,6	157,2	108,7	115,2	127,5	139,2	141,0	149,7	112,6	114,9	113,7	101,1
Struktura													
Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Kredyty i pożyczki ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kredyty krótkoterminowe (do 1 roku)	32,7	34,6	31,7	28,8	26,8	21,4	17,7	15,6	12,4	12,1	11,3	9,9	9,2
Kredyty długoterminowe (po- wyżej 1 roku)	67,3	65,4	68,3	71,2	73,2	78,6	82,3	84,4	87,6	87,9	88,7	90,1	90,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych OECD, <http://stats.oecd.org/> [1.09.2013 i 13.04.2014].

Udział kredytów krótkoterminowych<sup>410</sup> w strukturze zadłużenia gospodarstw domowych rokrocznie maleje. W latach 2003, 2005, 2011, 2012 transakcje dotyczące kredytów i pożyczek na okres do 1 roku były ujemne<sup>411</sup>. Można zakładać, że ujemne transakcje, jakie wystąpiły w grupie kredytów krótkoterminowych, w dużym stopniu dotyczyły zobowiązań realizowanych przy wykorzystaniu kart kredytowych.

W Polsce, według danych Narodowego Banku Polskiego, wysokie tempo wzrostu wartości kredytów i pożyczek gospodarstw domowych obserwuje się po roku 2000. Poziom ogólnego zadłużenia gospodarstw domowych na przestrzeni lat 1996-2006 wzrósł blisko 6,6-krotnie. Wzrostu zadłużenia z tytułu kredytów upatruje się w:

- stopniowym zmniejszaniu się bariery psychologicznej, która ograniczała skłonność Polaków do korzystania z usług i produktów bankowych,
- rozwinięciu i zdywersyfikowaniu oferty produktowej sektora bankowego,
- malejącej w ujęciu nominalnym stopy procentowej,
- stabilizacji kursu walutowego,
- wiarygodnej polityce antyinflacyjnej prowadzonej przez NBP,
- ogólnie dobrej perspektywie gospodarki<sup>412</sup>.

Z danych NBP wynika, że gospodarstwa domowe w okresie 2010-2013 przeciętnie więcej spłacały wcześniej zaciągniętych kredytów niż zaciągały nowych. Według danych kwartalnych NBP od IV kwartału 2010 r. obserwuje się ujemne wartości zmian zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych (wyjątek stanowił III kwartał 2011 r.). Podobną tendencję odnotowano także w IV kwartale 2011 i 2012 r. Stan kredytów konsumpcyjnych udzielonych gospodarstwom domowym zmniejszył się nieco o ponad 1,9 mld zł w 2011 i o prawie 1,9 mld zł w 2012 r.<sup>413</sup> Utrzymu-

<sup>410</sup> Do grupy tej zaliczane są zobowiązania związane z korzystaniem z kart kredytowych oraz zaciąganiem krótkoterminowych kredytów na cele konsumpcyjne. Obejmują one oprócz kredytów bankowych również inne rodzaje pożyczek udzielanych przez podmioty niebankowe, realizowanych na podstawie kodeksu cywilnego.

<sup>411</sup> Według danych NBP w I kw. 2013 r. transakcje dotyczące kredytów i pożyczek na okres do 1 roku spadły o 0,3 mld zł, gdy w 2012 r. spadek transakcji był przeszło 10-krotnie większy i sięgnął -2,6 mld zł, por. G. Mierzejewska, A. Kołasa, *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kwartale 2013 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, sierpień 2013, s. 18-19.

<sup>412</sup> A. Wojtyna, *Paradoks wiarygodności*, „Rzeczpospolita” 2006, nr 100 (7394), s. B5.

<sup>413</sup> Por. G. Mierzejewska, A. Urbaniec, *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w IV kwartale 2011 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, maj 2012, s. 12.

jąca się tendencja spadkowa kredytów konsumpcyjnych, obrazująca utrwalony spadek popytu na kredyty, w II kwartale 2013 r. odwróciła się. W kolejnych kwartałach 2013 r. odnotowano dalszy wzrost zadłużenia na cele konsumpcyjne<sup>414</sup>. W konsekwencji, trend ujemnych zmian, stanu zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych, został zatrzymany.

Zaobserwowaną skłonność gospodarstw domowych do większej spłaty wcześniej zaciągniętych kredytów niż zaciągania nowych potwierdza wskaźnik wykorzystania kredytu do finansowania konsumpcji, wyrażony jako relacja przyrostu zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych do spożycia indywidualnego. W IV kwartale 2011 r. wskaźnik wyniósł 0,6%, w IV kwartale 2012 – 0,6%, zaś w I kwartale 2013 – 0,2%. Wartość tej relacji (relatywnie wysoka w 2007 i 2008 r. – średnio 3,6%) w latach 2009-2010 odznaczała się tendencją spadkową aż do wartości ujemnych<sup>415</sup>.

Według danych NBP w I kwartale 2013 r. wartość nowo zaciągniętych długoterminowych kredytów i pożyczek była trzykrotnie wyższa od występującej w IV kwartale 2012 r., przy czym stanowiła jedynie połowę transakcji sprzed roku. Utrzymująca się przez dwa ostatnie kwartały 2012 r. stabilizacja transakcji w zakresie kredytów długoterminowych wraz z I kwartałem 2013 r. została zastąpiona przez wyraźną tendencję wzrostową<sup>416</sup> i utrzymała się przez kolejne kwartały roku<sup>417</sup>.

Tendencje w poziomie zadłużania się gospodarstw domowych wykazują również<sup>418</sup>:

- wysokość zadłużenia gospodarstw domowych względem wysokości otrzymywanych dochodów,
- kierunki przeznaczenia środków finansowych pozyskanych ze źródeł obcych,
- preferencje dotyczące miejsca zaciągnięcia zobowiązania dłużnego.

W Polsce w latach 2005-2013 wśród gospodarstw domowych deklarujących posiadanie kredytów i pożyczek wyraźnie dominowały gospodarstwa zadłużone do wysokości 3-miesięcznych dochodów (średnio w latach 2005-2013 ponad 25% ogółu zadłużonych gospodarstw domowych). Drugim w kolejności poziomem zadłużenia były 1-miesięczne dochody (po-

<sup>414</sup> Por. G. Mierzejewska, F. Premik, *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w III kwartale 2013 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, luty 2014, s. 10, 25.

<sup>415</sup> Por. G. Mierzejewska, A. Urbaniec, op. cit., s. 12; G. Mierzejewska, A. Kołasa, op. cit., s. 5.

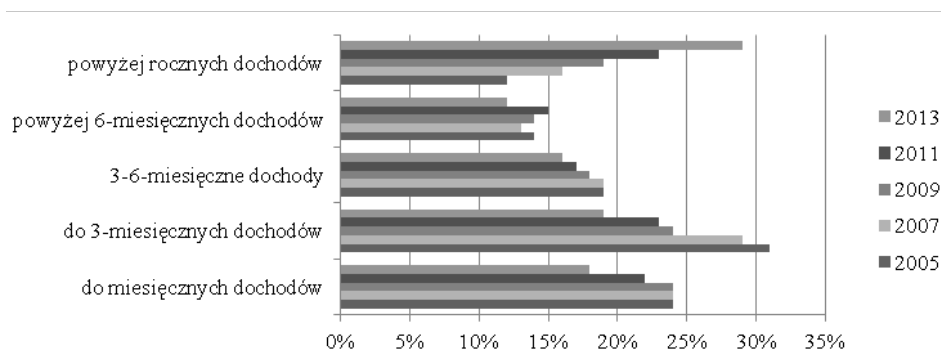
<sup>416</sup> Por. G. Mierzejewska, A. Kołasa, op. cit., s. 18.

<sup>417</sup> Por. G. Mierzejewska, F. Premik, op. cit., s. 25.

<sup>418</sup> Analizy przeprowadzone w oparciu o raporty *Diagnoza Społeczna*, <http://www.diagnoza.com/>.

nad 22%). Blisko 20% zadłużonych gospodarstw domowych deklarowało wysokość zobowiązań na poziomie przekraczającym roczne dochody. Najniższy odsetek gospodarstw domowych (ok. 14%) dotyczył zadłużenia przekraczającego 6-miesięczną wysokość dochodów (rys. 4.11).

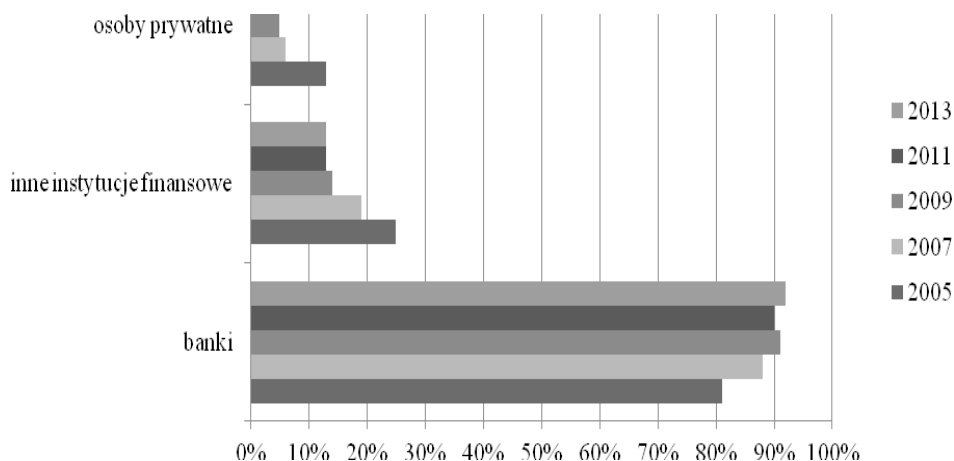
**Rysunek 4.11.**  
**Wysokość zadłużenia gospodarstw domowych wśród zadłużonych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2013 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011...*, s. 78; *Diagnoza społeczna 2013...*, s. 68.

Preferowaną instytucją, u której gospodarstwa domowe zaciągały dług w latach 2005-2013, był bank (rys. 4.12). Ponad 88% zadłużonych gospodarstw domowych miało zobowiązania wobec banku. Blisko 17% gospodarstw zadeklarowało posiadanie długu w innych instytucjach finansowych. U osób prywatnych zobowiązania miało ponad 7% zadłużonych gospodarstw domowych.

**Rysunek 4.12.**  
**Miejsce zadłużenia gospodarstw domowych**  
**w Polsce w latach 2005-2013 (w %)**

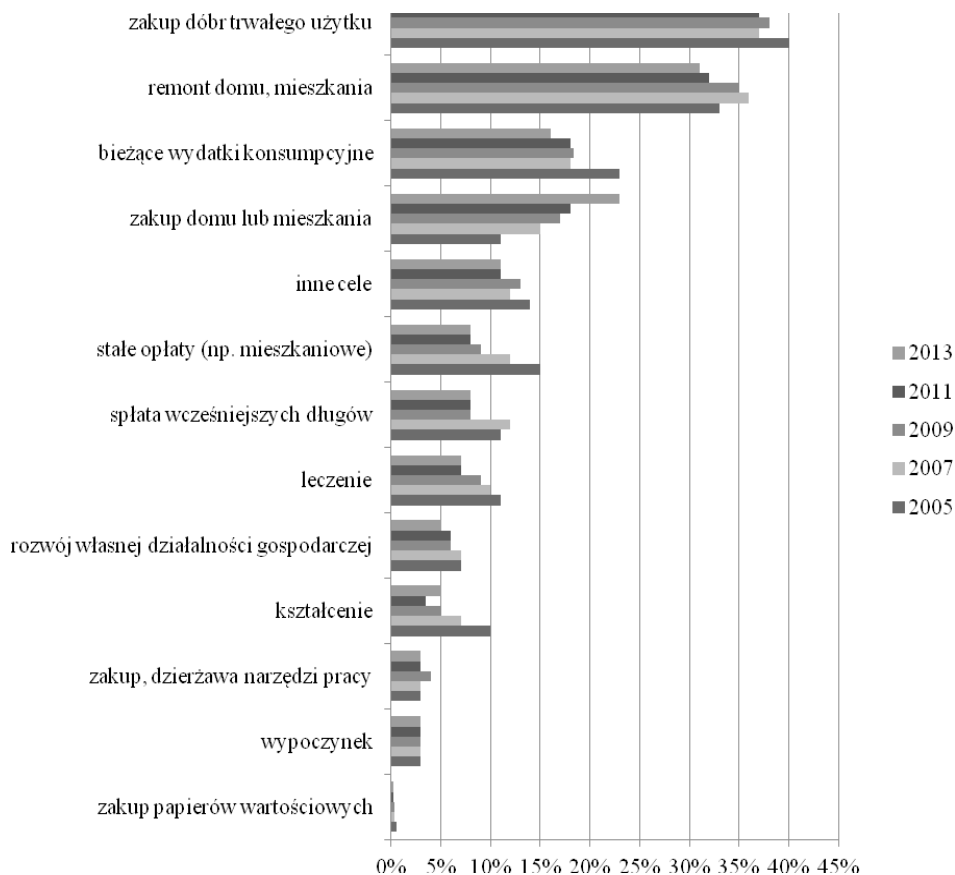


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011...*, s. 79; *Diagnoza społeczna 2013...*, s. 69.

Struktura miejsc zadłużenia wskazuje na niski poziom zaufania wobec innych instytucji finansowych niż bank. Świadczy, analogicznie jak w przypadku struktury produktów portfela oszczędnościowego polskich gospodarstw domowych (patrz: rys. 4.8), o ich tradycjonalizmie.

W Polsce gospodarstwa domowe coraz rzadziej przeznaczają kredyty i pożyczki na kształcenie, leczenie i stałe opłaty (np. mieszkaniowe). Średnio w latach 2005-2013 ponad 6% gospodarstw domowych zadłużało się na potrzeby kształcenia, blisko 9% w celu finansowania leczenia, a ponad 10% na uregulowanie stałych opłat. Na stałym poziomie, tj. 3%, utrzymywał się odsetek gospodarstw domowych zaciągających dług na cele wy-poczynkowe. Blisko 19% gospodarstw domowych zaciągało kredyt lub pożyczkę na wydatki bieżące. Natomiast dominującymi motywami posilkowania się kapitałami obcymi były: zakup dóbr trwałego użytku (średnio 37% gospodarstw domowych), remont (ponad 33%) lub zakup (blisko 17%) domu, mieszkania. W zestawieniu ze strukturą i dynamiką zadłużenia gospodarstw domowych (patrz: tab. 4.4 i 4.5) oznacza to wzrost kredytów i pożyczek na cele mieszkaniowe (rys. 4.12).

**Rysunek 4.13.**  
**Cele zaciągniętych kredytów i pożyczek przez gospodarstwa domowe w Polsce**  
**w latach 2005-2013 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Diagnoza społeczna 2011...*, s. 79; *Diagnoza społeczna 2013...*, s. 69.

Reasumując, uwzględniając dynamikę zmian dochodów polskich gospodarstw domowych można oczekiwać, że zaobserwowane tendencje w poziomie ogólnego zadłużenia gospodarstw w najbliższych latach zostaną utrzymane i w efekcie nasili się zjawisko substytucji konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą. Przyjmując, że finansowaniu potrzeb mieszkaniowych będą sprzyjać wprowadzane kolejne programy rządowe (będące wyrazem realizacji celów polityki społecznej, tj. z zakresu poprawy

poziomu życia, wykonania założeń Strategii Europa 2020), okres zapadalności kredytów gospodarstw domowych będzie wydłużać się. Oczekiwać również należy, że postępować będzie rozwój technologiczny w zakresie obsługi kredytowej (standaryzacja czy skrócenie czasu trwania procedur), kanałów bankowości, ogólnie ujmując – innowacyjnych form obsługi klienta jako wynik wprowadzanych nowych i/lub ulepszonych metod marketingowych i organizacyjnych. Wpływać to będzie na poprawę koniunktury gospodarczej i nastroje konsumpcyjne, w efekcie – na ogólny poziom życia ludności<sup>419</sup>. Z drugiej strony, budując wariant mniej optymistyczny, długi okres zadłużenia gospodarstw domowych przy, potencjalnie zakładając, niekorzystnej koniunkturze gospodarczej, niepowodzeniach finansowych indywidualnych podmiotów konsumpcji i członków ich gospodarstw, problemach osobistych (np. rozwody) i zdrowotnych (postępujący wzrost chorób cywilizacyjnych) oraz nadmiernych wydatków bieżących, będących często skutkiem zbyt wysoko zdefiniowanego oczekiwanego poziomu satysfakcji finansowej (*financial well-being*)<sup>420</sup> prowadzić będzie do konsekwencji negatywnych. Chodzi tu o obniżenie poziomu zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych, co wpłynie na procesy kształtowania wartości niematerialnych ucieleśnionych w jednostkach ludzkich.

Zakładając, że nastąpi zaostrzanie procedur kredytowych<sup>421</sup> część gospodarstw domowych utraci zdolność zaciągania kolejnych zobowiązań. Znajdzie to swój wyraz w ograniczeniu skali gospodarowania bieżącymi środkami konsumpcji. Mniejszy poziom zaspokojenia potrzeb skłaniać będzie do korzystania z oszczędności. Zjawiska te niosą negatywne konsekwencje dla kreowania innowacji, mając na uwadze zarówno rozmiar zgłaszanego popytu, preferencje w zakresie struktury zaspokajania potrzeb, jak również poziom oszczędności w gospodarce (będących warunkiem inwestycji).

<sup>419</sup> Szerzej w rozdziale szóstym.

<sup>420</sup> R. Gomez-Salvador, A. Lojschova, T. Westermann, *Household Sector Borrowing in the Euro Area. A Micro Data Perspective*, „European Central Bank” 2011, nr 125, s. 14-30.

<sup>421</sup> Np. w 2011 r. wprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego rekomendacja S, mająca na celu zdyscyplinowanie polityki kredytowej banków względem klientów indywidualnych, uruchomiła istotne zmiany m.in. w obliczaniu przez banki zdolności kredytowej klientów ubiegających się o kredyty, stosując przy ustalaniu wysokości kredytów walutowych nowy, niższy limit maksymalnej raty kredytu oraz ograniczając – przy wyliczaniu zdolności kredytowej klientów ubiegających się o kredyt, zarówno złotowy, jak i walutowy – maksymalny okres jego spłaty do 25 lat, por. <http://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/rekomendacje/rekomendacje.html> [8.09.2013].



### 4.3. Ocena asymetrii finansowych środków konsumpcji w kontekście kreowania innowacji w długim okresie

Analiza charakteru, siły związku i zależności między poziomem dochodów i skłonnością do oszczędzania i zaciągania zobowiązań dłużnych wyznacza możliwości i ograniczenia zaspokajania potrzeb przez indywidualne podmioty konsumpcji. Mając na względzie kreowanie innowacji szczególne znaczenie mają potrzeby samorozwoju i społeczne. Ich wysoki udział w strukturze zaspokajanych potrzeb jest pożądanym z punktu widzenia procesu ucieleśniania w człowieku zasobów niematerialnych (wiedzy, umiejętności, kreatywności, otwartości na zmiany, skłonności do podejmowania ryzyka), będących funkcjami kreowania innowacji i czynnikami wyznaczającymi zmianę komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach. Natomiast, mając na uwadze specyfikę procesów demograficznych (patrz: rozdział trzeci), istotną staje się skala problemu międzypokoleniowych transferów konsumpcji.

W latach 2005-2012 polskie gospodarstwa domowe były nastawione w zasadzie bardziej na realizację bieżących celów konsumpcji i związanych z zapewnianiem materialnych warunków życia niż celów perspektywicznych, tzn. związanych z rozwojem jednostek i zapewnianiem poziomu życia w wieku emerytalnym. Wraz ze wzrostem dochodów w ujęciu realnym rosło znaczenie motywów oszczędzania na zaspokojenie bieżących potrzeb konsumpcyjnych (tab. 4.6). Odwrotna, wysoka (nieistotna statystycznie) korelacja dochodu i motywu oszczędzania na zakup domu lub mieszkania pozwala stwierdzić, że mimo wzrostu dochodów, ich poziom, w odczuciu jednostek, nie zapewniał skrócenia czasu gromadzenia środków pieniężnych w celu nabycia nieruchomości. Oznacza to, że długi okres gromadzenia oszczędności na ten cel skłaniał do korzystania ze wsparcia zewnętrznego, oferowanego przez instytucje finansowe. W badanym okresie uzyskano dodatnią, wy tłumaczalną w blisko 90%, korelację dochodu i motywu zadłużania się w celu zakupu nieruchomości mieszkalnej. Biorąc pod uwagę kwestię adekwatności oszczędności, a więc wygładzania ścieżki konsumpcji po przejściu na emeryturę, stwierdzić należy, że nie wystąpiła w badanym okresie skłonność do oszczędzania na starość w przypadku wzrostu dochodu (korelacja silna, ujemna i statystycznie istotna, wy tłumaczalna w 94%). Podobnie przedstawiała się skłonność do oszczędzania na leczenie. W badanym okresie uzyskano korelację silną, ujemną, statystycznie istotną, przy współczyn-

niku determinacji 89%. Odmiennie zarysowała się relacja między motywem oszczędzania na cele rehabilitacji i dochodem. Wraz ze wzrostem dochodu wzrastała potrzeba gromadzenia środków pieniężnych na potencjalne zabiegi zapewniające sprawność fizyczną lub psychiczną, zdolność do pracy oraz do brania czynnego udziału w życiu społecznym.

Tabela 4.6.

Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem dochodu w ujęciu realnym a motywami oszczędzania i zaciągania zobowiązań dłużnych przez polskie gospodarstwa domowe w latach 2005-2012

	rehabilitacja	0,7764306		zakup domu lub mieszkania	0,942899
Korelacja pomiędzy poziomem dochodu i motywami oszczędzania	rezerwa na bieżące wydatki konsumpcyjne	0,29807	Korelacja pomiędzy poziomem dochodu i motywami zaciągania się	zakup, dzierżawa narzędzi prac	
	bez specjalnego przeznaczenia	-0,572077		remont domu mieszkania	
	rezerwa na sytuacje losowe	-0,61615		zakup dóbr trwałego użytku	
	na inne cele	-0,825874		inne cele	
	zakup domu, mieszkania	-0,846608		spłata wcześniej dłu	
	stałe opłaty (np. mieszkanie)	-0,89122		bieżące wydatki konsumpcyjne	
	wypoczynek	-0,91527		rozwój własnej działalności gospodarczej	
	zakup dóbr trwałego użytku	-0,92571		kształcenie	
	leczenie	-0,94443		zakup papierów wartościowych	
	remont domu, mieszkania	-0,94756		leczenie	-0,97089
	zabezpieczenie na starość	-0,9708		stałe opłaty (np. mieszkaniowe)	-0,98491
	zabezpieczenie przyszłości dzieci	-0,98108			

To jest jedna kolumna. Panie Bartku proszę nie wydzielać wiersza. Przesyłam raz jeszcze tabelę jak powinna wyglądać. Podobnie w kolejnej kolumnie (tzn. kolumna nr 3). Wydzielenie wiersza sugeruje, że nie jest to korelacja a to błąd.

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono w tabeli pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 4.1, rysunków: 4.4, 4.9, 4.13.

Badane zależności wskazują, że polskie gospodarstwa domowe w latach 2005-2012 były nastawione w zasadzie bardziej na realizację bieżących celów konsumpcji. Mając na względzie wnioski z badań Hamermesha<sup>422</sup>, wskazujące, że środki przeznaczane na emeryturę rzeczywiście nie zapewniają utrzymania konsumpcji na niezmiennym poziomie, można stwierdzić, że wskazana tendencja znajdzie potwierdzenie w przyszłości wśród członków polskich gospodarstw domowych. Cechuje je bowiem niski poziom gromadzenia środków finansowych na czas emerytury. Oznacza to, że przy utrzymaniu niskiego tempa wzrostu dochodów rozporządzalnych, postępie zjawiska starzenia się społeczeństwa i migracji zarobkowych poziom konsumpcji będzie malał. W rezultacie będą zachodzić zmiany w strukturze potrzeb. Skutki tych zmian będą miały szeroki zasięg – dotkną nie tylko osoby w wieku emerytalnym, ale i osoby w wieku produkcyjnym i przedprodukcyjnym.

Nasilanie się zjawiska wyrzeczenia konsumpcji na rzecz rodziców<sup>423</sup> będzie prowadzić do wzrostu potrzeby wsparcia finansowego osób starszych przez ich dzieci i podopiecznych. W efekcie popyt ludzi młodych na dobra i usługi bezpośrednio zaspokajające ich potrzeby zostanie ograniczony. Pewnemu wyhamowaniu ulegnie również poziom zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych. Czynnikiem ograniczającymi zaspokojenie potrzeb samorozwoju i społecznych wśród ludzi młodych będą środki finansowe i czas. Opieka nad osobami w wieku emerytalnym, chorymi, będzie wymagać od nich zaangażowania nie tylko finansowego, ale i czasu. Wagę negatywnych konsekwencji dla młodych pokoleń, jakie wynikają z nasilającej się skali zjawiska wyrzeczenia konsumpcji na rzecz rodziców, podkreśla fakt, że w Polsce w latach 2005-2012 wzrost dochodów gospodarstw domowych nie motywował do gromadzenia oszczędności w celu zabezpieczenia przyszłości dzieci. Z badania związku pomiędzy poziomem dochodu i motywem gromadzenia środków pieniężnych w celu zabezpieczenia przyszłości dzieci (tab. 4.6) otrzymano korelację ujemną, najsilniejszą spośród wszystkich wyznaczonych, statystycznie istotną i wytłumaczalną aż w 96%.

<sup>422</sup> D. S. Hamermesh, op. cit., s. 1-7.

<sup>423</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 131.

Problem międzypokoleniowych transferów konsumpcji wśród polskich gospodarstw domowych wskazuje na potrzebę podwójnego planowania. Chodzi tu o zmiany w postawach jednostek, których istotą powinno być planowanie swojej sytuacji w perspektywie własnego życia (zapewnienia poziomu konsumpcji w wieku emerytalnym), jak i znaczącej części życia dzieci, podopiecznych. Zaistnienie tych zmian w postawach gospodarstw domowych stworzy możliwości lepszej edukacji ludzi młodych, wyższego w przyszłości poziomu zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych zarówno przez nich, jak i osoby starsze. Wskazane kwestie są ważne dla procesu kreacji potencjału innowacyjnego (pozyskiwania pracowników cechujących się wysokim poziomem wiedzy, doświadczeniem, kreatywnością, innowacyjnością, gotowych na swobodną współpracę międzyludzką).

Zgodnie z założeniami Strategii Europa 2020, celami Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS), proces stałego odnawiania, doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i zawodowych powinien trwać w ciągu całego życia człowieka. Kształcenie i szkolenie po okresie nauczania wstępnego lub po wejściu jednostki w życie zawodowe jest określane mianem kształcenia ustawicznego<sup>424</sup>. Istotą tej formy kształcenia jest doskonalenie lub aktualizacja wiedzy i umiejętności, nabywanie nowych umiejętności (z myślą o zmianie ścieżki kariery zawodowej lub przekwalifikowaniu), jak również kontynuacja rozwoju osobowego i zawodowego. Kształcenie ustawiczne może być sprawą indywidualnej jednostki (podnoszącej swoje kwalifikacje z własnej inicjatywy i na własny koszt), bądź też może być organizowane i finansowane przez państwo i/lub przedsiębiorstwa.

Warto nadmienić, że w latach 2004-2013 w gospodarkach rozwijających się dynamicznie pod względem działalności innowacyjnej (według raportu *Innovation Union Scoreboard* (IUS) są to: Szwecja, Dania, Niemcy<sup>425</sup>) poprawie intensywności procesu stałego odnawiania, doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i zawodowych jednostek towarzyszył wzrost innowacyjności gospodarki. Wyznaczone dla tych gospodarek korelacje między wskaźnikami kształcenia ustawicznego i *Summary Innovation Index* (SII) są dodatnie, silne i istotnie statystyczne (tab. 4.7). W przypadku gospodarki polskiej korelacja między wskaźnikiem kształcenia ustawicznego i wskaźnikiem innowacyjności (SII) jest ujemna, statystycznie nieistotna.

<sup>424</sup> P. Tissot, *Terminology of Vocational Training Policy. A Multilingual Glossary for an Enlarged Europe*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2004, s. 52.

<sup>425</sup> Patr.: rys. 9 i tab. 9 w Aneksie.

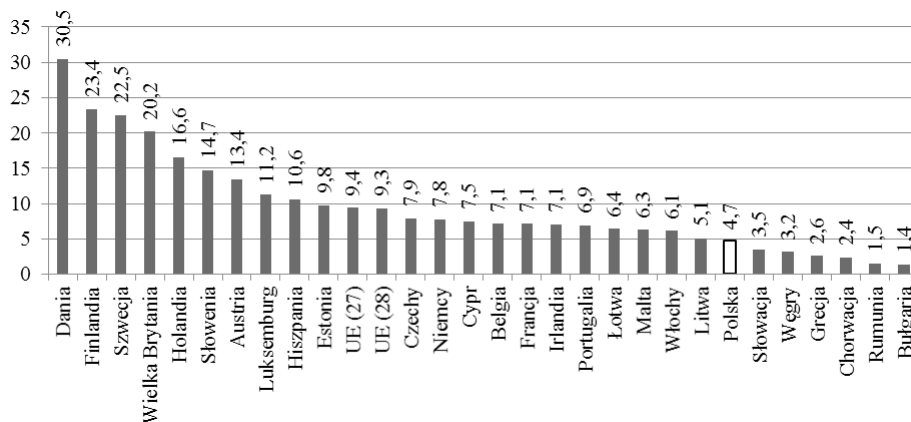
**Tabela 4.7.**  
**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy wskaźnikami kształcenia ustawicznego i *Summary Innovation Index* (SII) dla Danii, Niemiec, Szwecji, Polski w latach 2004-2013**

Państwo	Dania		Niemcy		Szwecja		Polska	
Lata	SII	kształcenie ustawiczne	SII	kształcenie ustawiczne	SII	kształcenie ustawiczne	SII	kształcenie ustawiczne
2004	0,566	25,6	0,538	7,4	0,607	17	0,264	5
2005	0,572	27,4	0,543	7,7	0,61	17,4	0,272	4,9
2006	0,684	29,2	0,646	7,5	0,732	18,4	0,263	4,7
2007	0,693	29	0,656	7,8	0,729	18,6	0,275	5,1
2008	0,657	29,9	0,671	7,9	0,732	22,2	0,265	4,7
2009	0,673	31,2	0,687	7,8	0,737	22,2	0,276	4,7
2010	0,705	32,5	0,701	7,7	0,739	24,4	0,272	5,2
2011	0,697	32,3	0,694	7,8	0,746	24,9	0,282	4,4
2012	0,722	31,6	0,708	7,9	0,752	26,7	0,268	4,5
2013	0,728	31,4	0,709	7,8	0,75	28,1	0,279	4,3
Współczynnik korelacji Pearsona	0,86514905		0,66978313		0,72422		-0,341975008	
Współczynnik determinacji	0,748482879		0,448609436		0,5244951		0,116946906	

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative analysis of innovation performance*, Pro Inno Europe, European Commission, 2008, s. 58; *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union 2014, s. 92; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440> [29.04.2014].

**Rysunek 4.14.**  
**Przeciętny wskaźnik kształcenia ustawicznego**  
**w państwach UE-28 w latach 2005-2013 (w %)**



Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440> [29.04.2014].

W Polsce w latach 2005-2013 wskaźnik uczestnictwa w kształceniu ustawicznym<sup>426</sup> kształtował się na niskim poziomie względem państw UE (rys. 4.14). Badania przeprowadzone w latach 1994-1998 wśród osób w wieku od 25 do 64 lat wykazały, że głównymi przyczynami powstrzymującymi jednostki przed podnoszeniem własnych kwalifikacji są bariery finansowe i brak czasu<sup>427</sup>. Bazując na wnioskach płynących z tychże badań podjęto próbę określenia aktualności bariery finansowej w latach 2005-2012. W tym celu wyznaczono dla analizowanego okresu korelacje (tab. 4.8) pomiędzy:

- poziomem dochodu rozporządzalnego w gospodarstwie domowym i poziomem kształcenia ustawicznego,

<sup>426</sup> Według danych Eurostatu wskaźnik kształcenia ustawicznego wyliczany jest jako relacja liczby osób w wieku od 25 do 64, które stwierdziły, że uczestniczyły w systemie kształcenia lub szkoleniach w ciągu czterech tygodni poprzedzających badanie (licznik) do całkowitej populacji w tej grupie wiekowej (mianownik). Zarówno licznik, jak i mianownik pochodzą z Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności UE. Zebrane informacje dotyczą wszystkich form kształcenia lub szkolenia istotnych dla respondenta z punktu widzenia aktualnej lub potencjalnej aktywności na rynku pracy, por. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440> [29.04.2014].

<sup>427</sup> <http://www.mpips.gov.pl/userfiles/File/nowe/PolskanatleTRAL.pdf> [28.04.2014].

- dynamiką dochodu rozporządzalnego w gospodarstwie domowym i poziomem kształcenia ustawicznego<sup>428</sup>.

**Tabela 4.8.**  
**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem i dynamiką dochodu rozporządzalnego a wskaźnikiem kształcenia ustawicznego w Polsce w latach 2005-2012**

Wyszczególnienie	Poziom dochodu rozporządzalnego	Dynamika dochodu rozporządzalnego
Korelacja Pearsona	-0,35998	0,38492

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono w tabeli pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 4.1; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440> [29.04.2014].

Badając związek pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego i wskaźnika kształcenia ustawicznego otrzymano korelację ujemną, statystycznie istotną. Oznacza to, że w Polsce w latach 2005-2012 poziom dochodu nie miał wpływu na wzrost aktywności jednostek w zakresie podejmowania dodatkowego czy uzupełniającego kształcenia. W przypadku związku pomiędzy dynamiką dochodu i wskaźnikiem kształcenia ustawicznego otrzymano dodatnią korelację istotną statystycznie. W oparciu o uzyskane wyniki można przypuszczać, że czynnikiem o większej sile motywacyjnego oddziaływania na podejmowanie przez jednostki dodatkowe czy uzupełniającego kształcenia jest wyższe tempo wzrostu dochodu. Uznać można, że jednostki postrzegają dynamikę dochodu w kategorii rekompensaty czasu, jaki muszą wygospodarować na podnoszenie własnych kwalifikacji. Źródłem niskiej motywacji jednostek do podnoszenia własnych kwalifikacji upatrywać należy w poziomie osiąganego i oczekiwanego wynagrodzenia za pracę (wiedzę użyczaną przez jednostkę ludzką na potrze-

<sup>428</sup> Wskaźnik kształcenia ustawicznego w Polsce w latach 2005-2012 (w %):

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
4,9	4,7	5,1	4,7	4,7	5,2	4,4	4,5

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440> [29.04.2014].



by wykonywanej pracy). Utrzymanie się na niskim poziomie motywacji jednostek do odnawiania, doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i zawodowych, jak również jej pogłębianie się wraz z narastającymi ograniczeniami aktywności ludzi w wieku produkcyjnym jako wyniku nasilania się zjawiska wyrzeczenia konsumpcji na rzecz rodziców, prowadzić będą do obniżania poziomu zaspokojenia potrzeb społecznych i samorozwoju, a przez to do trwałego obniżania skali innowacyjności polskiej gospodarki.

W obliczu powyższego, znaczenia nabierają cele zaciągania zobowiązań dłużnych przez indywidualne podmioty konsumpcji. Analiza danych empirycznych (patrz: rys. 4.13) wskazuje, że priorytetami są zakup dóbr trwałego użytku i cele mieszkaniowe. Mniejsze znaczenie ma przeznaczanie środków finansowych ze źródeł zewnętrznych na kształcenie, leczenie i formy zagospodarowania czasu wolnego. Zaistniałe tendencje postrzegać należy pozytywnie i negatywnie, mając na uwadze kreowanie innowacji. Negatywnie – w długim okresie prowadzą do nasilenia zjawiska substytucji konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą, co w przyszłości jest równoznaczne ze zmniejszeniem popytu konsumpcyjnego i poziomem zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych. W efekcie wyhamowaniu będzie podlegać kreowanie wartości niematerialnych, które są ważnymi funkcjami procesu innowacyjnego. Pozytywnie – nastąpi wzrost popytu, któremu może towarzyszyć potrzeba urozmaicenia i poszerzenia dóbr i usług zaspokajających potrzeby. Wyższy poziom środków pieniężnych będących w posiadaniu gospodarstw domowych będzie sprzyjać rozwojowi ich aspiracji konsumpcyjnych i potrzebie współuczestniczenia w procesie kreowania innowacji. Zatem, przyjmując, że wyższej zdolności finansowej będzie towarzyszyć kreatywność jednostek w zakresie zaspokojenia potrzeb, oczekiwać należy pewnego rodzaju presji z ich strony na poszerzenie i urozmaicenie oferty rynkowej (zgodnie z ich preferencjami). Rosnące oczekiwania będą sprzyjać generowaniu wyższej jakości kapitału ludzkiego i społecznego, będących bazą kluczowych umiejętności, jakich poszukują współczesne przedsiębiorstwa dla kreowania innowacji. Przy czym, do aktywizacji wskazanych pozytywnych wymiarów wzrostu zadłużania się polskich gospodarstw jest niezbędny wzrost dochodów. Chodzi tu o taki ich poziom, który zniweluje stopień substytucji konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą.

Reasumując, asymetria finansowych środków konsumpcji (czyli struktura, wielkość i uwarunkowania zmian środków konsumpcji) polskich gospodarstw domowych wskazuje, że poziom dochodów nie motywuje jednostek do gromadzenia środków pieniężnych na cele związane z rozwojem

osobistym. Zasygnalizowana w toku rozważań niska skłonność do kształcenia ustawicznego, determinowana przez poziom dochodów, wskazuje na względną trwałość zjawiska w polskim społeczeństwie już od lat 80. XX w. Podkreślenia wymaga również kwestia motywacji do wygładzania funkcji konsumpcji w okresie osiągnięcia wieku emerytalnego (skłonności do gromadzenia środków konsumpcji na czas emerytury). Kształtuje się ona na względnie niskim poziomie. Utrzymanie się wskazanych tendencji implikuje ograniczenia o charakterze międzypokoleniowym wobec kreowania innowacji. Sugerują one potrzebę wzrostu udziału komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach.

Wartość kapitału wiedzy, jak również skłonności do jego kreacji, zmieniają się przy każdej zmianie stanu dochodu, zaistnienia nowych nieoczekiwanych okoliczności skłaniających jednostkę do przewartościowań, które wywołują motywację do działania. Można więc powiedzieć, że jednostka staje przed dylematem – uzyskać większy dochód z aktualnie posiadanego kapitału wiedzy czy kreować ten kapitał dla powiększenia przyszłych prawdopodobnych dochodów. Motywacja będzie tym silniejsza, im będzie bardziej sprzyjający „klimat” instytucjonalny, pozwalający postrzegać akumulację kapitału przez pryzmat łatwości gromadzenia nadwyżki oczekiwanych dochodów nad dodatkowo poniesionymi nakładami.

Istotną cechą kapitału wiedzy jest czas jego kreacji. Może być i często jest różny w zależności od jednostki ludzkiej. Czas kreacji kapitału wiedzy determinuje początkowy zasób wiedzy i doświadczenia, siła motywacji, oczekiwania (w tym dochodowe – ich przyszły wzrost), uwarunkowania instytucjonalne (instytucje formalne i nieformalne). Najwyższy poziom akumulacji kapitału wiedzy pokrywa się z okresem edukacji obowiązkowej i w trakcie zajęć dodatkowych, nadobowiązkowych<sup>429</sup>. Motywacja do kreacji kapitału wiedzy przyjmuje najniższe wartości w momencie zakończenia okresu zarobkowania. Nie oznacza to, że zakończenie aktywności gospodarczej łączy się z wyzerowaniem wartości zasobu kapitału wiedzy. Kapitał wiedzy podlegać będzie dalszej kreacji, ale będzie to już w większym zakresie kreacja, której źródłem jest satysfakcja z rozwijania własnych talentów poprzez zaspokajanie potrzeb samorozwoju i społecznych. Wraz ze wzrostem motywacji jednostki do rozwoju kapitału wiedzy rośnie zainteresowanie jakością dostępnych na rynku usług i dóbr. Poziom użyteczności dóbr

<sup>429</sup> Kwestia zajęć dodatkowych, nadobowiązkowych, zostanie przedstawiona w dalszej części rozważań w aspekcie poziomu możliwości gospodarstw domowych w Polsce w zaspokajaniu potrzeb edukacyjnych dzieci będących na ich utrzymaniu.

i usług określają w zasadzie ich cechy, a nie ilość. Jednostka oczekuje bowiem oferty rynkowej o wysokiej wartości z punktu widzenia swego rozwoju.

Słuszność i wagę wskazanych spostrzeżeń weryfikuje skłonność do zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych, uwarunkowana poziomem i strukturą finansowych środków konsumpcji, na którą wskazuje poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych.



## Rozdział 5.

# **A**LOKACJA FINANSOWYCH ŚRODKÓW KONSUMPCJI A KREOWANIE INNOWACJI

---

*W procesie konsumpcji rośnie siła intelektualna  
i siła moralna człowieka, zwiększa się jego moc wytwórcza,  
rozwija wyobraźnia, zwiększa potęga umysłowa*  
[Edward Lipiński]

Podstawą rozważań jest założenie, że indywidualne podmioty konsumpcji są nie tylko użytkownikami dóbr i usług, nośnikami informacji o nich, ale i kreatorami wartości niematerialnych, będących głównymi funkcjami kreowania innowacji. W celu zaspokojenia potrzeb warunkujących ich rozwój korzystają z finansowych środków konsumpcji. Miarą racjonalności gospodarowania ograniczonymi ich zasobami nie jest, jak w przypadku przedsiębiorstwa, maksymalizacja zysku, ale możliwie najlepsze i najpełniejsze zaspokojenie potrzeb członków gospodarstwa domowego oraz gospodarstwa domowego jako całości.

Celem rozważań jest identyfikacja i charakterystyka alokacji finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych i próba jej oceny w aspekcie kreowania innowacji. Przedmiotem zainteresowań jest poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych, ich udział w dochodzie. W obszarze badań jest analiza wydatków w dwóch ujęciach. Pierwsze z nich oparte jest o wydatki podstawowe i swobodnego wyboru. Ujęcie to służy wyznaczeniu poziomu zaspokojenia potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych, jak również dokonaniu oceny funkcjonowania gospodarstwa domowego i rynku (tj. zgodności oferty rynkowej z oczekiwaniami lub inaczej ujmując – zgodności popytu z podażą). Drugie ujęcie obejmuje wydatki na

żywność, wydatki sztywne i wydatki na usługi społeczne. Jest ono podstawą dla wyznaczenia fazy rozwoju konsumpcji stanowiącej miernik alokacji środków konsumpcji przez prywatne podmioty konsumpcji (gospodarstwa domowe). Tym samym pozwala określić postawy jednostek względem zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych, i sformułować wnioski odnośnie kreowania innowacji – zdolności i struktury komponentów technicznego i społecznego. Ze względu na złożoność celów w procesie badawczym wyodrębniono, analogicznie jak przy badaniu asymetrii finansowych środków konsumpcji, trzy obszary, tj. teoretyczny, diagnostyczny, oceniający.

### **5.1. Alokacja finansowych środków konsumpcji w aspekcie faz cyklu życia**

Alokacja finansowych środków konsumpcji to przeznaczanie ich na zaspokojenie potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych przedstawicieli gospodarstwa domowego oraz gospodarstwa domowego jako całości. Wymaga ona dokonywania wyborów – decydowania, jak rozdysponować środki, aby jak najpełniej zaspokoić potrzeby. Zatem, gospodarowanie środkami konsumpcji opiera się na złożonym połączeniu procesów świadomych i nieświadomych oraz czynników emocjonalnych.

Decyzje gospodarstw domowych są wypadkową funkcjonującej w świadomości ich członków hierarchii potrzeb, aspiracji, oczekiwań. W procesie gospodarowania środkami konsumpcji ważną rolę wypełniają oczekiwania. Podmioty konsumpcji, przygotowując się do podjęcia określonej decyzji, określają, w jaki sposób pewne zjawiska mogą przebiegać w przyszłości. W tym celu uwzględniają trajektorię dotychczasową, a także możliwe modyfikacje. Oznacza to, że oczekiwania są przygotowywane w oparciu o określony zbiór informacji i wpływ czynników losowych. Im wyższy poziom kompletności, wiarygodności, aktualności informacji, możliwości przeciwdziałania zidentyfikowanym zakłóceniom, tym wyższe prawdopodobieństwo zaistnienia określonych oczekiwań. Przy czym należy pamiętać, że gospodarowanie środkami konsumpcji cechuje wysoki poziom wpływu czynników stochastycznych. W efekcie, podmioty konsumpcji mogą nie podejmować decyzji na podstawie oczekiwań i uwzględniają opóźnienia w procesach i zjawiskach.

Wskazać można trzy podstawowe rodzaje oczekiwań: ekstrapolacyjne, adaptacyjne i racjonalne<sup>430</sup>.

Podjęcie ekstrapolacyjne zakłada, że dotychczasowy przebieg zjawiska lub procesu cechuje wysoki poziom histerezy<sup>431</sup>, tzn. jego historia ma dominujący wpływ na jego przyszłą trajektorię. Zjawisko charakteryzujące się wysoką histerezą jest stosunkowo łatwe w prognozowaniu, ale jednocześnie nie uwzględnia procesów dostosowawczych i odrzuca ideę uczenia się na błędach.

Podjęcie adaptacyjne dopuszcza możliwość wyciągania wniosków z popełnionych błędów. W rezultacie, jednostki formułują swoje przewidywania w oparciu o kształtowanie się zjawiska lub procesu w przeszłości, ale po zrewidowaniu popełnionych błędów<sup>432</sup>.

Zgodnie z podejściem racjonalnym, jednostki nie popełniają, w sposób systematyczny, błędów tego samego rodzaju, co w przeszłości. Uwzględniają doświadczenia z okresów wcześniejszych w ocenie przyszłych zjawisk lub procesów<sup>433</sup>.

Podjęcie racjonalne uznawane jest za zbyt odległe od rzeczywistości. Zgodnie z behawioralną hipotezą cyklu życia (BLC) podmioty konsumpcji kierują się w swoich decyzjach ograniczoną, a nie pełną racjonalnością. Oczekiwania formułują w formie prognoz, w oparciu o retrospekcję i ograniczony zasób dostępnych informacji, jak również uwzględniając opóźnienia w procesach, zjawiskach.

Z oczekiwaniami są związane niepewność i ryzyko. Im wyższy stopień niepewności, tym bardziej są zróżnicowane i niestabilne oczekiwania jednostek. Ograniczenie ryzyka w decyzjach podejmowanych przez gospodarstwo domowe jest trudne do wyeliminowania. Stąd komplikują się procesy decyzyjne i częściej możliwa jest zmiana strategii gospodarowania.

Strategię gospodarowania środkami konsumpcji należy rozumieć jako kierunek i zakres działania, który gospodarstwo domowe zamierza przyjąć w długim okresie, aby osiągnąć swoje cele. Jej realizacja opiera się o posia-

<sup>430</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 168-169.

<sup>431</sup> Termin histereza zapożyczono z fizyki, gdzie oznacza on zależność stanu jakiegoś układu od stanu wcześniejszego, tj. od historii układu. Uwagę na zjawisko histerezy zwracali między innymi: Schumpeter, Keynes, Samuelson, którzy odnosili je do rynku pracy, preferencji konsumenta i handlu zagranicznego.

<sup>432</sup> M. Willes, *Rational Expectations as a Counterrevolution*, [w:] *The Crisis in Economic Theory. The Public Interest*, ed. D. Bell, Edward Elgar Publishing, New York 1980, s. 85-88.

<sup>433</sup> Oczekiwania racjonalne zakwestionowane zostały w pewnym zakresie przez behawioralną hipotezę cyklu życia. Szerzej w rozdziale czwartym.



dany i zgromadzony w okresach wcześniejszych zasób środków konsumpcji. Oznacza to, że strategia gospodarowania środkami konsumpcji może być nastawiona na bieżące zaspokojenie potrzeb w powiązaniu (które może, ale nie musi wystąpić) z substytucją bieżącej konsumpcji konsumpcją przyszłą i/lub substytucją konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą.

Gospodarowanie środkami konsumpcji implikują odroczenia. Odroczenia mogą wynikać z przedziału czasu oraz zmian w życiu jednostek. Zjawisko czasowego rozdzielenia między uzyskaniem dochodu a jego wydatkowaniem na określone dobra i usługi nazywane jest odroczeniem Robertsona. Pozostałe odroczenia należy utożsamiać z fazami cyklu życia jednostki.

Z każdą fazą cyklu życia jednostki związany jest inny poziom rozwoju osobowego, dominacji potrzeb wyznaczających rozmiar popytu potencjalnego i efektywnego. Ponadto, w odniesieniu do każdej z faz można mówić o większym bądź mniejszym wpływie otoczenia bliższego (wpływ grup odniesienia) i dalszego (wpływy makroekonomiczne), różnym poziomie posiadania i władania środkami konsumpcji finansowymi i niefinansowymi (w tym głównie niematerialnymi, tj. czas, wiedza). Wpływ zmian w otoczeniu podmiotu konsumpcji może być bezpośredni (tworzenie nowych możliwości wyborów rynkowych, w tym poszerzenie oferty rynkowej, intensywne strumienie informacyjne itp.) oraz pośredni (wpływ na system wartości, hierarchię wartości, nowe cele, aspiracje konsumpcyjne). W efekcie, każda z faz może charakteryzować się odmiennymi strategiami gospodarowania środkami konsumpcji.

Analizując różne okresy życia jednostki można wskazać na kilka typowych przełomów, tj. rozpoczęcie edukacji, przechodzenie na wyższe poziomy edukacji, wejście na rynek pracy, założenie rodziny, zakończenie pracy zawodowej i przejście na emeryturę. Każdy punkt zwrotny w życiu jednostki (nie tylko wskazane powyżej, ale i te związane ze stanami emocjonalnymi) obrazuje zmiany w jej sytuacji społecznej i psychicznej, zasobach środków finansowych i niefinansowych, ich alokacji.

Niezadowolony z poziomu bieżących dochodów czy spodziewany ich spadek w przyszłości mogą pobudzić jednostki do podejmowania określonych działań. Aktywność ta może przejawiać się w dwojaki sposób. Wynikać może z chęci bardziej efektywnego wykorzystania aktualnie posiadanej wiedzy, doświadczenia czy chęci ich rozwoju. W efekcie, jednostka zdecydować się na: podjęcie dodatkowej pracy, wyższą od aktualnej aktywność zawodową w miejscu pracy (przy sprzyjających ku temu możliwościach ze strony pracodawcy), poszerzanie posiadanych czy nabywanie nowych

kompetencji. Odmiennymi strategiami będą: zaciąganie zobowiązań dłużnych, korzystanie z oszczędności zgromadzonych w okresach wcześniejszych. W tym przypadku nastąpi substytucja konsumpcji przyszłej konsumpcją bieżącą lub konsumpcji przeszłej konsumpcją bieżącą. W długim okresie prowadzić będzie do niższej intensywności zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych.

Wskazane możliwe strategie działań nie wykluczają się wzajemnie. Może wystąpić sytuacja, że podjęta aktywność nie wpłynie lub wpłynie w niedostatecznym stopniu na poprawę sytuacji finansowej bądź też zmusi do podjęcia innych działań w celu antycypowania pogorszenia sytuacji w przyszłości. O tego rodzaju sytuacji można mówić w przypadku zaciągnięcia zobowiązań finansowych. Perspektywa spłaty długu skłaniać może np. do podjęcia dodatkowej pracy, wyzbywania się zgromadzonego majątku.

Zgodnie z hipotezą cyklu życia (HLC) i behawioralną hipotezą cyklu życia (BLC) gospodarstwa domowe dokonują podziału swoich dochodów nie tylko na podstawie analogii historycznej czy też obecnej sytuacji finansowej. W swoich decyzjach uwzględniają również przewidywane w przyszłości dochody.

W hipotezie BLC wskazuje się wyraźnie na znaczenie dodatkowych środków finansowych, jak np. premia, spadek i innych zupełnie nieprzewidywalnych. Uznaje się, że przewidywalność czasu ich otrzymania jak i wysokości sprawia, że podmioty mogą je uwzględniać w swoich wydatkach. Spadek traktowany jest w wymiarze kont mentalnych, jako aktywa bieżące. Przy czym przyjmuje się, że wraz ze wzrostem wartości spadku jego krańcowa skłonność do konsumpcji maleje. Krańcowa skłonność do konsumpcji jest największa w przypadku niespodziewanych dodatkowych środków finansowych. Jest wyższa niż w przypadku zwykłego dochodu czy premii, której wysokość podmiot może przewidzieć. Zgodnie z BLC przewidywalność sprawia, że jednostka może uwzględnić jego wysokość w swoich wydatkach. W rezultacie można uznać, że nieoczekiwane lub w miarę przewidywalne dodatkowe środki pieniężne mogą przyczyniać się zarówno do nadmiernej konsumpcji, jak i do zwiększonej aktywności w zakresie oszczędzania. Czynnikiem decydującym jest ich względna wartość wobec dochodu bieżącego, jakim dysponuje gospodarstwo domowe.

O poziomie zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych, jak i różnicach w skali i poziomie rozdysponowania finansowych środków konsumpcji, świadczą wydatki konsumpcyjne. Ich ukierunkowanie na zakup określonych grup dóbr i usług uznaje się za miernik sprawności funk-

cjonowania gospodarstwa domowego, rynku, poziomu życia społeczeństwa. Natomiast udział wydatków konsumpcyjnych w dochodach jednostki, społeczeństwa określa skłonność do konsumpcji.

W ogólnym ujęciu wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych dzieli się na wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru. Uwzględniając kategorie wydatków podawanych przez GUS dzieli się je na trzy podstawowe grupy:

- wydatki na towary żywnościowe, tzn. wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe,
- wydatki na towary nieżywnościowe i usługi, tzn. odzież i obuwie, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii, wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego,
- wydatki związane z ochroną zdrowia.

Natomiast wśród wydatków swobodnego wyboru wskazuje się:

- wydatki na transport, łączność,
- wydatki związane z rekreacją i kulturą, edukacją oraz wydatki na restauracje i hotele,
- wydatki na inne towary i usługi oraz wydatki pozostałe<sup>434</sup>.

Granice między wydatkami podstawowymi a wydatkami swobodnego wyboru bywają czasami trudne do określenia, np. wydatki na transport, które mogą być podstawowe są zaliczane do wydatków swobodnego wyboru; wydatki mieszkaniowe, a ściślej – wydatki związane z wyposażeniem mieszkania, które mogą zaspokoić potrzeby ponadpodstawowe członków gospodarstw, czyniąc je tym samym wydatkami swobodnego wybo-

<sup>434</sup> Wydatki na inne towary i usługi obejmują wydatki na: – higienę osobistą (obejmujące m.in. przybory i wyroby kosmetyczne oraz usługi); przedmioty osobistego użytku (takie jak np. zegarki, biżuteria, galanteria i inne), w tym ich konserwacja i naprawa; opiekę socjalną dla dzieci i osób starszych (usługi przedszkoli, żłobków, domów opieki socjalnej); ubezpieczenia takie jak ubezpieczenia na życie (polisy ochronne, polisy oszczędnościowe), pozostałe ubezpieczenia osobowe i majątkowe (ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczenia mienia); usługi finansowe, sądowe, adwokackie i inne wcześniej niewymienione. Wydatki pozostałe obejmują: darowizny, datki, kieszonkowe, prezenty, wsparcie przekazane innym gospodarstwom domowym, ich członkom, jak również instytucjom niekomercyjnym; podatki takie jak podatek od spadków i darowizn, podatek od nieruchomości (podatek rolny, podatek leśny), podatek od gier, opłaty za wieczyste użytkowanie gruntu, opłaty za posiadanie psa; zaliczki na podatek od dochodów osobistych oraz składki na ubezpieczenia społeczne płacone samodzielnie przez podatnika; inne wydatki nieprzeznaczone bezpośrednio na cele konsumpcyjne (np. straty majątkowe, odszkodowania za wyrządzone szkody), por. Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw...*, s. 150.

ru. Udział procentowy wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru świadczy m.in. o poziomie zamożności gospodarstw domowych. Im wyższy udział dochodu przeznaczanego na wydatki swobodnego wyboru, tym wyższy poziom zamożności społeczeństwa i odwrotnie<sup>435</sup>.

Przykładając do wskazanych kategorii wydatków konsumpcyjnych potrzeby egzystencji, potrzeby społeczne i potrzeby samorozwoju można stwierdzić, że wyższy udział wydatków swobodnego wyboru w dochodach rozporządzalnych świadczy o wyższym udziale potrzeb samorozwoju i społecznych w strukturze potrzeb ogółem.

Przyjęty podział wydatków podstawowych i swobodnego wyboru pozwala dokonać identyfikacji wystąpienia określonych prawidłowości rozwoju konsumpcji. Natomiast przyjmując podział wydatków na: wydatki na żywność, wydatki sztywne (tj. na cele mieszkaniowe, które obejmują utrzymanie i wyposażenie mieszkania oraz nośniki energii), wydatki na usługi społeczne (tj. ochronę zdrowia, transport, łączność, edukację, rekreację i kulturę) możliwe staje się wyznaczenie fazy rozwoju konsumpcji stanowiącej miernik alokacji finansowych środków konsumpcji przez gospodarstwa domowe. Zaznaczyć należy, że określając fazę rozwoju konsumpcji w oparciu o budżet gospodarstw domowych otrzymuje się jedynie obraz konsumpcji prywatnej, a nie proporcji konsumpcji całego społeczeństwa.

Wyznaczane prawidłowości i faza rozwoju konsumpcji pozwalają określić poziom zaspokojenia potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych oraz udział ich w strukturze potrzeb ogółem. Możliwe staje się sformułowanie wniosków odnośnie skłonności jednostek do zaspokajania potrzeb społecznych i samorozwoju, które generują wartości niematerialne będące głównymi funkcjami kreowania innowacji. Ostatecznie stają się one podstawą dla wyznaczenia warunków konsumpcji, przy których może ona (konsumpcja) pełnić w długim okresie więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji.

## **5.2. Diagnoza zmian poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w polskich gospodarstwach domowych**

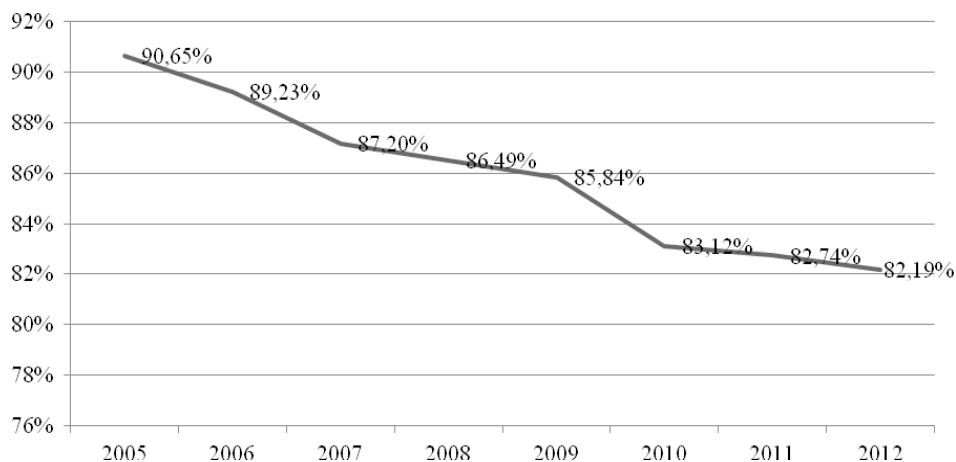
W Polsce wskazuje się na dwa przełomowe okresy, w których zaszły zmiany poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Pierwszy z nich to okres transformacji uznawany za okres istot-

<sup>435</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 76-77.

nym przemian warunków społeczno-gospodarczych kraju. W 1990 r. wystąpił największy wzrost wydatków nominalnych, jak i największy spadek wydatków realnych gospodarstw domowych (co było głównie spowodowane skokowym wzrostem cen wielu dóbr i usług konsumpcyjnych). W kolejnych latach dynamika wydatków nominalnych względnie stabilizowała się. Lata 1996-1999 przyniosły realny wzrost wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych. W okresie urynkwienia polskiej gospodarki wyraźnie zmieniła się struktura wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych. Istotnie zmniejszył się udział wydatków na żywność na rzecz wydatków nieżywnościowych. Znacząco wzrosły wydatki na dobra trwałego użytku (nastąpiła tzw. industrializacja konsumpcji) oraz wystąpiła tendencja wzrostowa udziału konsumpcji usług (tzw. serwicyzacja konsumpcji)<sup>436</sup>.

Rysunek 5.1.

## Sklonność do konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.10567958030805069#](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.10567958030805069#) [30.04.2014]; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.6511877171822638](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.6511877171822638) [30.04.2014].

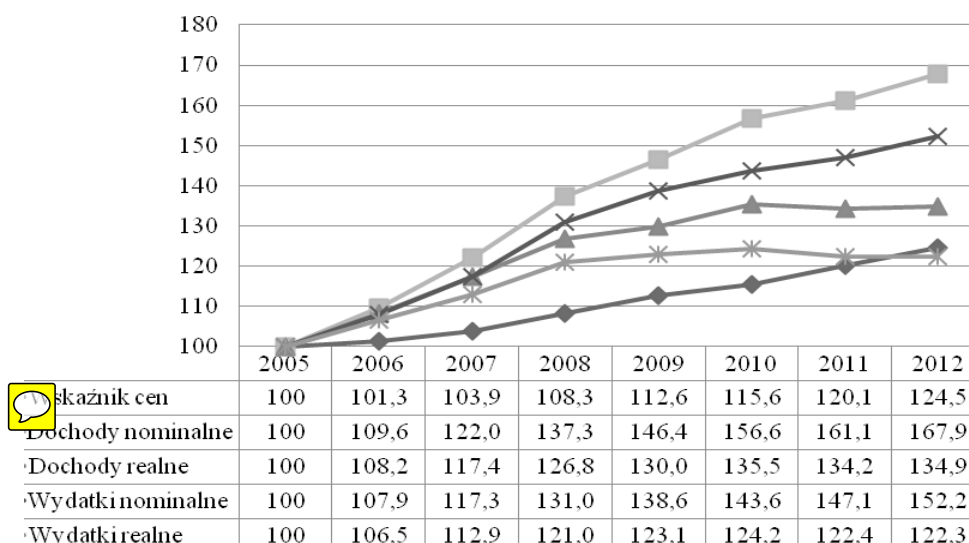
Kolejnym przełomowym momentem, w którym obserwuje się zmiany poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest przystąpienie Polski do UE. Zmiany w obszarze instytucji formalnych,

<sup>436</sup> Szerzej w: *Racjonalność konsumpcji...*, s. 74-86.

a w szczególności założenia Strategii Lizbońskiej i Nowej Strategii Lizbońskiej, tj. Europa 2020, objęły swym zasięgiem wszystkie sfery gospodarki. Obserwuje się postępujące zmiany w poziomie i strukturze zaspokojenia potrzeb polskich gospodarstw domowych.

W Polsce w latach 2005-2012 udział przeciętnych miesięcznych wydatków gospodarstw domowych ogółem na 1 osobę w dochodach rozporządzalnych zmniejszał się (rys. 5.1). W roku 2012 przeciętne miesięczne wydatki nominalne gospodarstwa domowego stanowiły ponad 82% jego przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego w przeliczeniu na 1 osobę. Były niższe o 8,46 p.p. względem roku 2005, o 3,65 p.p. względem 2009, i o 0,54 p.p. względem 2011 r.

**Rysunek 5.2.**  
**Wskaźnik dynamiki zmian cen, przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok 2005 = 100)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/zharmonizowane-wskazniki-cen-konsumpcyjnych-hicp,4,1.html> [30.04.2014]; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.10567958030805069#](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.10567958030805069#) [30.04.2014]; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.6511877171822638](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.6511877171822638) [30.04.2014].

**Tabela 5.1.**  
**Poziom przeciętnych miesięcznych wydatków podstawowych**  
**i wydatków swobodnego wyboru na 1 osobę w gospodarstwach**  
**domowych w Polsce latach 2005-2012 (w zł)**

Lp.	Wyszczególnienie/rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
A+B	<b>Wydatki ogółem</b>	<b>690,30</b>	<b>744,81</b>	<b>809,95</b>	<b>904,27</b>	<b>956,68</b>	<b>991,44</b>	<b>1015,12</b>	<b>1050,78</b>
A.	<b>Wydatki podstawowe</b>	<b>452,59</b>	<b>483,75</b>	<b>517,85</b>	<b>568,57</b>	<b>603,51</b>	<b>623,92</b>	<b>643,11</b>	<b>660,80</b>
1	żywność i napoje bezalkoholowe	194,10	202,11	215,77	231,14	240,08	246,14	254,13	263,85
2	napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	18,85	19,99	21,84	23,81	26,06	26,94	27,41	28,46
3	odzież i obuwie	35,00	40,18	46,28	49,76	49,93	52,35	51,77	51,69
4	użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	135,64	146,94	149,14	170,80	188,03	199,88	210,34	213,77
5	wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	34,28	37,96	44,80	49,38	51,51	51,19	49,05	50,35
6	zdrowie	34,72	36,57	40,02	43,68	47,90	47,42	50,41	52,68
B.	<b>Wydatki swobodnego wyboru</b>	<b>237,71</b>	<b>261,06</b>	<b>292,10</b>	<b>335,70</b>	<b>353,17</b>	<b>367,52</b>	<b>372,01</b>	<b>389,98</b>
1	transport	61,49	65,30	75,46	91,08	92,74	94,78	97,03	102,92
2	łączość	36,67	38,36	40,66	42,98	43,47	43,43	42,59	41,90
3	rekreacja i kultura	47,25	53,20	61,54	71,86	76,35	79,80	81,81	85,55
	kultura	18,83	25,12	28,81	31,79	32,43	33,88	33,81	35,69
	rekreacja	28,42	28,08	32,73	40,07	43,92	45,92	48,00	49,86
4	edukacja	9,07	10,44	11,13	11,28	11,44	12,75	12,48	12,41
5	restauracje i hotele	12,80	14,63	15,39	18,08	20,72	22,93	24,82	29,25
6	wydatki na inne towary i usługi	34,22	37,98	42,85	47,33	50,33	51,63	52,31	54,26
7	wydatki pozostałe	36,21	41,15	45,07	53,09	58,12	62,20	60,97	63,69

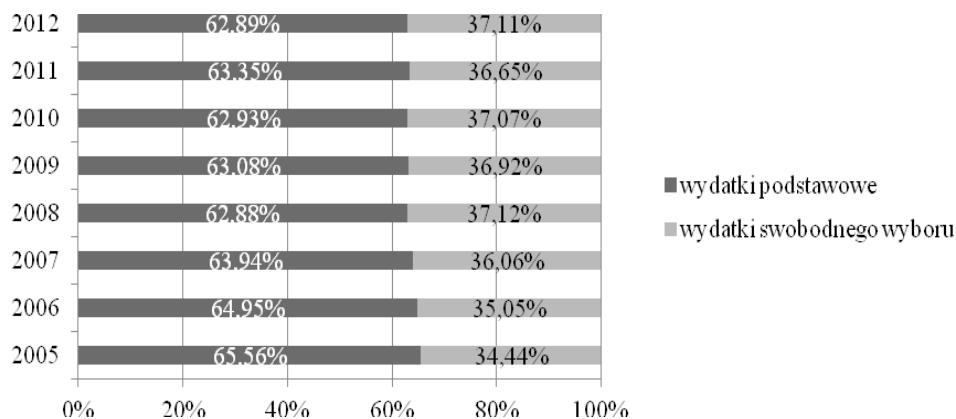
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014]; *Kultura w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne GUS, Warszawa 2013, s. 115.

Zmiana wysokości wydatków nominalnych ogółem, jak również na poszczególne cele konsumpcyjne, nie zawsze obrazuje faktyczne zmiany w po-



ziomie konsumpcji. Uwzględnienie zmian we wskaźnikach cen towarów i usług konsumpcyjnych pozwala oszacować realną wartość konsumpcji. Przyjmując za podstawę wydatki, dochody, ceny z 2005 r., dostrzega się, że w 2012 r. poziom cen podniósł się o 24,5%, wydatki nominalne wzrosły o 52,2% (dochody o 67,9%), zaś ich realna wartość zwiększyła się o 22,3% (dochody realne o 34,9%) i była niższa o 0,1 p.p. od poziomu w 2011 r. (rys. 5.2).

**Rysunek 5.3.**  
**Udział wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce latach 2005-2012**



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014]; *Kultura w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne GUS, Warszawa 2013, s. 115.

W analizowanym okresie wystąpiła również zmiana w strukturze wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych (tab. 5.1, rys. 5.3). Mając na względzie podział wydatków na wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru dostrzega się wyraźne zmniejszenie udziału wydatków podstawowych w wydatkach ogółem (z 65,56% w 2005 do 62,89% w 2012 r.), na rzecz wydatków swobodnego wyboru (które wzrosły o 2,67 p.p.). Zaobserwowana tendencja jest typowa dla gospodarek wysoko rozwiniętych i przodujących w światowych rankingach innowacyjności. Uznać ją również należy za pozytywną, mając na uwa-

dze kreowanie innowacji. Wyższy udział wydatków swobodnego wyboru świadczy bowiem o wyższym udziale potrzeb samorozwoju i społecznych w strukturze potrzeb ogółem, jak również poziomie i możliwościach zaspokojenia tychże potrzeb.

### 5.2.1. Zmiany w poziomie wydatków podstawowych

W Polsce w latach 2005-2012 obserwuje się zarówno w wydatkach ogółem, jak i w wydatkach podstawowych zmniejszenie udziału wydatków na towary żywnościowe, wzrost udziału wydatków na towary nieżywnościowe i usługi (z wyjątkiem 2012 r.) oraz wydatków na ochronę zdrowia (tab. 5.2). Ponadto, jak wykazały analizy w zakresie środków konsumpcji (gromadzenie czy ich uzupełnianie ze źródeł zewnętrznych)<sup>437</sup>, skłonność do tworzenia rezerwy na bieżące wydatki konsumpcyjne wzrastała, zaś do zaciągania długu na ten cel (od 2007 r.) malała.

**Tabela 5.2.**  
**Struktura wydatków podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)**

Wyszczególnienie		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Udział w wydatkach ogółem	Wydatki podstawowe:	65,56	64,95	63,94	62,88	63,08	62,93	63,35	62,89
	wydatki na towary żywnościowe	28,12	27,14	26,64	25,56	25,10	24,83	25,03	25,11
	wydatki na towary nieżywnościowe i usługi	32,42	32,90	32,36	32,48	32,98	33,32	33,35	32,76
	wydatki na ochronę zdrowia	5,03	4,91	4,94	4,83	5,01	4,78	4,97	5,01
Udział w wydatkach podstawowych	Wydatki podstawowe:	100	100	100	100	100	100	100	100
	wydatki na towary żywnościowe	42,89	41,78	41,67	40,65	39,78	39,45	39,52	39,93
	wydatki na towary nieżywnościowe i usługi	49,44	50,66	50,61	51,66	52,28	52,95	52,65	52,10
	wydatki na ochronę zdrowia	7,67	7,56	7,73	7,68	7,94	7,60	7,84	7,97

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

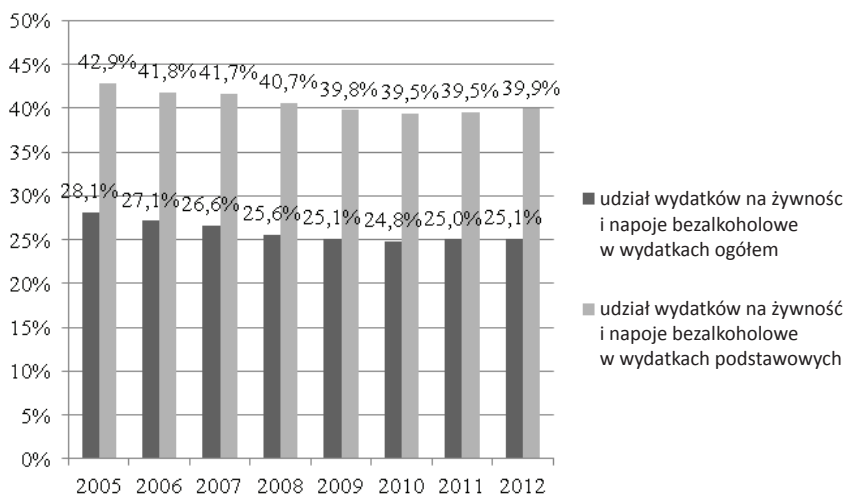
W analizowanym okresie zmniejszał się udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem i w wydatkach podstawowych

<sup>437</sup> Szerzej w rozdziale czwartym.

wych. W 2011 r. wydatki te stanowiły 25,03% wydatków ogółem i 39,52% wydatków podstawowych, i były niższe względem roku 2005 odpowiednio o 3,09 i 3,37 p.p. (rys. 5.4). Niewielki wzrost udziału wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem i w wydatkach podstawowych odnotowano w 2012 r. W stosunku do roku poprzedniego wzrosły o 0,1 p.p. w wydatkach ogółem, zaś w wydatkach podstawowych o 0,4 p.p.

Rysunek 5.4.

**Udział wydatków na towary żywnościowe w wydatkach ogółem, wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)**



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Stwierdzić można, że prawidłowość sformułowana w pierwszym prawie Engla (1821-1896), zgodnie z którą w miarę wzrostu dochodów udział wydatków na żywność w ogólnych wydatkach konsumpcyjnych maleje, znalazła potwierdzenie w przypadku polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2011. Współczynnik Engla w 2005 r. wynosił 28,12%, a w 2011 – 25,0%.

Zakładając, że nastąpi wzrost realnych dochodów konsumentów i niższy udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem (jaki w oparciu o pierwsze prawo Engla występował w Polsce w latach 2005-2011), oczekiwać należy dalszej zmiany cywilizacyjnej w zakresie struktury konsumpcji. Natomiast utrzymanie się tendencji z 2012 r. będzie miało negatywny wpływ na

poziom życia społeczeństwa. Będzie się ona wiązać z niższym poziomem wzrostu zróżnicowania zarówno potrzeb, jak też i sposobów ich zaspokojenia. Tym bardziej, że udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem gospodarstw domowych jest w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej i gospodarek przodujących w rankingach innowacyjności wysoki<sup>438</sup>.

Zmianom w poziomie wydatków na żywność towarzyszyły zmiany w strukturze spożycia podstawowych artykułów żywnościowych (rys. 5.5). W latach 2005-2012 najsilniej wzrosło przeciętne miesięczne spożycie owoców, serów i twarogów na 1 osobę w gospodarstwach domowych. W 2012 r. spożycie owoców było wyższe o 4,86% w stosunku do roku poprzedniego, a serów i twarogów o 1,06%. Największy wzrost spożycia tych artykułów wystąpił w 2009 r., odpowiednio: 5,01%, 4,55%. Na przestrzeni siedmiu lat wzrosło spożycie jogurtów i napojów mlecznych (o 35,59% w 2012, gdy w 2010 r. wzrost wynosił 42,4 % względem roku 2005). Poziom spożycia pozostałych artykułów żywnościowych odznaczał się tendencją malejącą.

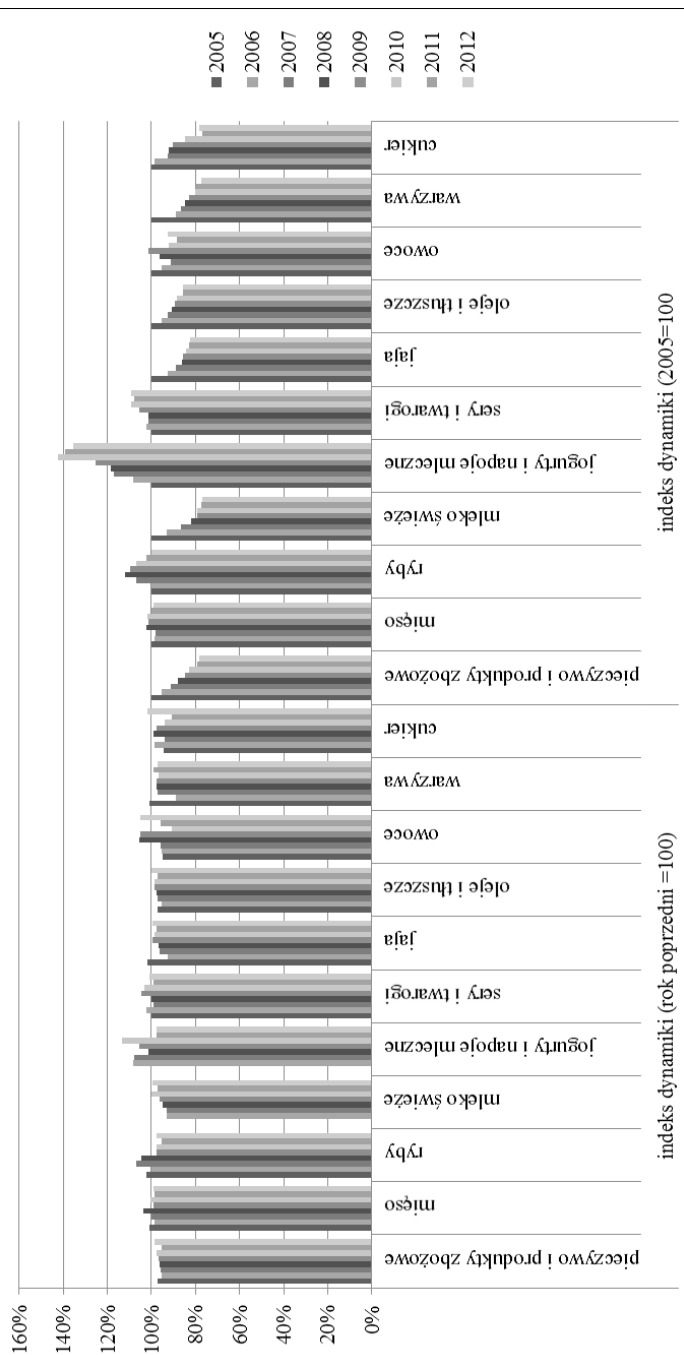
Tendencje zmian konsumpcji żywności są zasadniczo zbieżne ze zmianami obserwowanymi w większości krajów UE, w których odnotowuje się spadek spożycia produktów pochodzenia zwierzęcego na korzyść wzrostu spożycia produktów roślinnych<sup>439</sup>. Przypuszczać należy, że zasygnalizowane zjawiska będą przybierać na sile z uwagi chociażby na wpływ oddziaływania informacyjnego, postępujących procesów globalizacji konsumpcji, oczekiwań samych jednostek. Relatywnemu obniżaniu się wydatków na żywność towarzyszył wzrost zainteresowania jakością spożywanych pokarmów, wyrażający się m.in. wzrostem popytu na produkty, względnie niezawierającą nawozów sztucznych, pestycydów, domieszek antybiotyków i hormonów, itp. Jak stwierdza Kiełczewski, jest to, w odniesieniu do zachowań jednostek, konsekwencja „wzrostu świadomości ekologicznej oznaczającej wzrost zainteresowania wpływem spożycia artykułów spożywczych na zdrowie samego konsumenta oraz na stan środowiska przyrodniczego”<sup>440</sup>. W powiązaniu ze wzrostem zainteresowania jakością żywności wzrasta równolegle zainteresowanie dietetyką, formami żywienia ukierunkowanymi na zdrowy styl odżywiania się, unikania np. używek. Jest to wyraz racjonalizacji konsumpcji żywności.

<sup>438</sup> D. Kiełczewski, *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008, s. 130.

<sup>439</sup> Zbieżność dostrzega się również w przypadku wzrostu zainteresowania aktywnymi formami spędzania czasu wolnego, dbałości o zdrowie i środowisko, retrokonsumpcją.

<sup>440</sup> D. Kiełczewski, op. cit., s. 132.

**Rysunek 5.5.**  
**Wskaźnik dynamiki zmian przeciętnego miesięcznego spożycia podstawowych artykułów żywnościowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012**

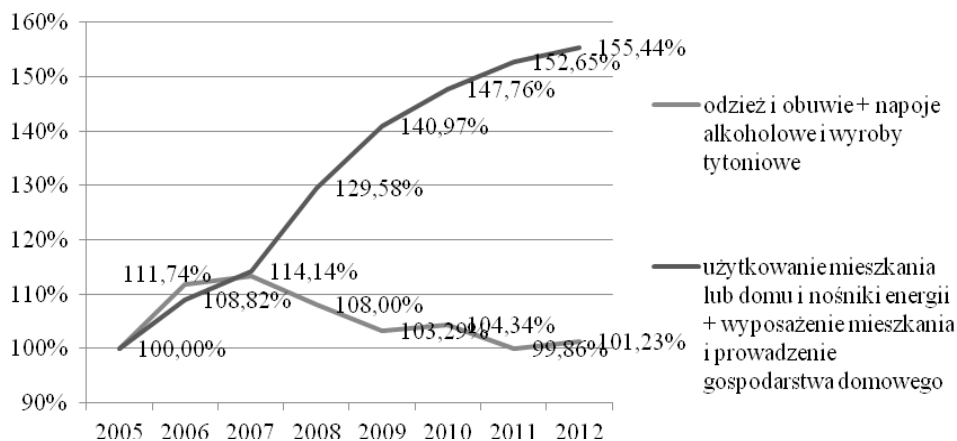


Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks) [17.04.2014].

Zmniejszającemu się udziałowi wydatków na żywność w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych towarzyszył wzrost wydatków na towary nieżywnościowe i usługi, tj. wydatki na odzież i obuwie, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, jak również użytkowanie, prowadzenie i wyposażenie nieruchomości zamieszkiwanej przez gospodarstwo domowe. W Polsce w latach 2005-2012 wśród wydatków na towary nieżywnościowe i usługi dominującą pozycję stanowiły tzw. wydatki sztywne. Do wydatków sztywnych zalicza się oprócz opłat związanych z użytkowaniem mieszkania i nośnikami energii wydatki na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego (np. meble, sprzęt oświetleniowy, sprzęt techniczny, ich naprawa i wiele innych). W 2012 r. wydatki sztywne wzrosły o 55,44% w stosunku do ich poziomu w 2005 r. W całym analizowanym okresie (2005-2012) odznaczały się one wzrostem w przeciwieństwie do wydatków na odzież, obuwie, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe, których dynamika w 2011 r. była niższa o 0,14 % względem 2005 r. (rys. 5.6).

Rysunek 5.6.

Wskaźnik dynamiki zmian wydatków na grupy towarów nieżywnościowych i usług gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Warto nadmienić, że w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych polskich gospodarstw domowych wyższym udziałem odznaczają się wy-

datki na odzież i obuwie aniżeli wydatki na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe (tab. 5.3).

**Tabela 5.3.**  
**Udział wydatków na odzież, obuwie, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012**

<b>Udział wydatków w wydatkach ogółem:</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	2,73%	2,68%	2,70%	2,63%	2,72%	2,72%	2,70%	2,71%
odzież i obuwie	5,07%	5,39%	5,71%	5,50%	5,22%	5,28%	5,10%	4,92%
<b>Udział wydatków w wydatkach podstawowych:</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	4,16%	4,13%	4,22%	4,19%	4,32%	4,32%	4,26%	4,31%
odzież i obuwie	7,73%	8,31%	8,94%	8,75%	8,27%	8,39%	8,05%	7,82%

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Od roku 2008 wydatki na odzież i obuwie wykazywały się raczej malejącym udziałem w wydatkach ogółem i w wydatkach podstawowych, a wydatki na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe względnie ustabilizowały swój udział w wydatkach ogółem (na średnim poziomie 2,71%)<sup>441</sup>. Generalnie przyjmuje się, że wydatki na odzież i obuwie należą do grupy wydatków, które wzrastają proporcjonalnie do przyrostu dochodów, czyli ich procentowy udział nie powinien ulegać zmianie<sup>442</sup>. Współczesne badania empiryczne wskazują jednak, że zależności między dochodami a strukturą wydatków są bardziej złożone. Jedną z nich jest zmniejszenie udziału wydatków na odzież i obuwie w miarę wzrostu dochodów. Przyczyn tego spadku można upatry-

<sup>441</sup> Warto nadmienić, że w ujęciu realnym udział tych wydatków w wydatkach ogółem wykazał tendencję wzrostu. Przyczyną negatywnej zmiany nie był wzrost cen. Zgodnie z danymi GUS w 2012 r. wskaźnik cen napojów alkoholowych w 2012 r. względem roku 2011 wynosił 100,9%, zaś wskaźnik cen wyrobów tytoniowych wynosił 108,8% i był niższy niż w 2011 r. (109%). Wzrost wydatków na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe odnotowano w najwyższym stopniu w gospodarstwach rencistów i emerytów. Przypuszczać należy, że powstała rozpiętość między wydatkami na ten cel wskazanych gospodarstw względem innych gospodarstw domowych może być wynikiem rozpowszechnionej akcji przeciwdziałania i zapobiegania nałogom, silnie oddziałującej na młodych ludzi, por. *Ceny w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne GUS, Warszawa 2013, s. 39.

<sup>442</sup> M. Rekowski, *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Wydawnictwo Akademia, Poznań 1999, s. 117.



wać w rozszerzeniu zestawu podstawowych produktów na inne grupy i rodzaje wartości użytkowych, uznane za niezbędne<sup>443</sup>.

Tendencje zaobserwowane w Polsce pozwalają przypuszczać, że spadek udziału wydatków na odzież i obuwie w wydatkach ogółem przy rosnących dochodach rozporządzalnych może być, w przypadku zamożnych gospodarstw domowych, wyrazem jakościowych przemian, jakie dokonują się w konsumpcji. W odniesieniu do gospodarstw ubogich taka zależność wydaje się być jednak nieuzasadniona. Przyczyna spadku udziału wydatków na odzież i obuwie przy rosnącym dochodzie rozporządzalnym może wynikać z poziomu wzrostu cen tychże dóbr, dominacji wydatków sztywnych w strukturze wydatków.

W analizowanym okresie wydatki sztywne stanowiły największą część wydatków nieżywnościowych (patrz: rys. 5.6). Na ich wzrost miały największy wpływ wydatki na użytkowanie mieszkania/domu i nośniki energii. Udział wydatków na użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii w wydatkach ogółem, jak i w wydatkach podstawowych, cechował trend rosnący do 2011 r. (tab. 5.4). W roku 2012 wydatki te stanowiły 20,34% wydatków konsumpcyjnych ogółem, a 32,35% wydatków podstawowych. Były niższe o ok. 0,4 p.p. względem roku poprzedniego. W całym analizowanym okresie (2005-2012) poziom wydatków na użytkowanie mieszkania/domu i nośniki energii wykazywał się znacznym wzrostem względem poziomu z 2005 r. W 2012 r. wydatki były wyższe o 57,6%, gdy w 2008 przewyższały o 25,9%.

Można zatem stwierdzić, że w całym badanym okresie wydatki związane z użytkowaniem mieszkania lub domu i nośnikami energii odbiegały od prawidłowości sformułowanej w prawie Engla-Schwabego, zwanego popularnie drugim prawem Engla. Względny wzrost wydatków i względny przyrost dochodu nie były bowiem sobie równe. Wydatki związane z opłatami sztywnymi rosły w tempie szybszym niż dochód rozporządzalny gospodarstw domowych w Polsce (patrz: tab. 4.1, 4.2, 5.4). Permanentnie rosnący trend udziału wydatków związanych z użytkowaniem mieszkania lub domu i nośnikami energii w wydatkach ogółem tłumaczyć można głównie wzrostem jakościowym standardu budowanych i oddawanych do użytku lokali mieszkalnych. Innowacyjne rozwiązania techniczne i technologiczne zastosowane w budynkach są rozwijane w nurcie energooszczędności, proekologii, bezpieczeństwa użytkowania.

<sup>443</sup> *Rynkowe zachowania...*, s. 15; *Racjonalność konsumpcji...*, s. 128.

Tabela 5.4.  
Dynamika i udział wydatków sztywnych w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)

Udział wydatków w wydatkach ogółem:	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	19,65%	19,73%	18,41%	18,89%	19,65%	20,16%	20,72%	20,34%
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	4,97%	5,10%	5,53%	5,46%	5,38%	5,16%	4,83%	4,79%
Udział wydatków w wydatkach podstawowych:	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	29,97%	30,38%	28,80%	30,04%	31,16%	32,04%	32,71%	32,35%
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	7,57%	7,85%	8,65%	8,68%	8,54%	8,20%	7,63%	7,62%
Dynamika wydatków (2005=100)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	100,00%	108,33%	109,95%	125,92%	138,62%	147,36%	155,07%	157,60%
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	100,00%	110,74%	130,69%	144,05%	150,26%	149,33%	143,09%	146,88%

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Niższym od poziomu wydatków na użytkowanie mieszkania/domu i nośniki energii wśród wydatków sztywnych polskich gospodarstw domowych odznaczały się wydatki na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego. Udział tych wydatków w wydatkach ogółem wzrastał do 2007 r., zaś w wydatkach podstawowych do 2008 r. W kolejnych latach odnotowano spadek ich udziału zarówno w wydatkach ogółem, jak i w wydatkach podstawowych. Zaobserwowany w 2010 r. spadek dynamiki wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego względem poziomu wydatków z 2005 r. utrzymał się przez kolejne lata (tab. 5.4). Za zasadniczą przyczynę zmniejszania się wydatków na wyposażenie mieszkań i prowadzenie polskich gospodarstw domowych w ostatnich trzech latach uznać można wystąpienie kryzysu gospodarczego. Zmniejszyła się bowiem ich skłonność do zaciągania zobowiązań dłużnych na ten cel (patrz: rys. 4.11). Obawy przed jego konsekwencjami uaktywniły wśród części gospodarstw domowych potrzebę gromadzenia środków pieniężnych. Można zatem stwierdzić, że uaktywniony motyw przezornościowy gromadzenia oszczędności jest wyrazem racjonalności decyzji podejmowanych przez indywidualne podmioty konsumpcji w zakresie alokacji finansowych środków konsumpcji.

Stopień wyposażenia gospodarstw domowych w przedmioty trwałego użytku traktowany jest jako wyznacznik standardu życia oraz wykładnik jego nowoczesności. Przyjmuje się, że poziom wydatków na ten cel pozwala określić miejsce przedmiotów trwałego użytku w procesie zaspokajania potrzeb. W Polsce w ostatnich latach wzrasta wyraźnie udział gospodarstw domowych posiadających urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej lub kablowej, komputer osobisty z dostępem do internetu, w tym z dostępem do szerokopasmowego internetu. Wyposażenie w tego rodzaju dobra trwałego użytku jest wynikiem potrzeby dostępu do informacji ze świata, kontaktu ze znajomymi, grupami odniesienia, realizacji funkcji kulturowych. Dzięki internetowi, medium interaktywnemu, możliwy staje się swobodny, dogodny dla jednostki wybór treści, czasu odbioru. Może być narzędziem nasilającym występowanie zjawisk homogenizacji (ujednolicania), heterogenizacji (różnicowania), domocentryzacji.

W przypadku domocentryzacji<sup>444</sup> następuje przenoszenie konsumpcji z instytucji publicznych do domów. W efekcie prowadzi to do indywidualizacji zachowań jednostek, upowszechniania się m.in. kultury audiowizu-

---

<sup>444</sup> Szerzej w rozdziale szóstym.

alnej, wirtualnej konsumpcji kultury, sztuki, nauki. Upowszechnianiu się domatorskiego stylu życia sprzyja dynamiczny rozwój niektórych usług, jak np. usługi transportowe, handlowe, gastronomiczne, bankowe, ubezpieczeniowe. Obecnie pozostając w domu można dokonać zakupów, nadać przesyłkę (zlecając przez internet dzień odbioru przesyłki przez firmę przewozową), wysłać kartki pocztowe (przy wykorzystaniu internetowej platformy Poczty Polskiej<sup>445</sup>), zamówić posiłek, opłacić rachunki, zlecić płatności przelewów itp. Domocentryzacja jest zjawiskiem, które uaktywnia się znacząco w grupie osób starszych. Przypuszczać należy, że skala zjawiska będzie się powiększać wraz z procesami starzenia się społeczeństwa. Wzrost czasu wolnego czy pogarszający się stan zdrowia będzie skłaniać do wirtualizacji życia.

Podsumowując rozważania dotyczące wydatków sztywnych (wydatki na użytkowanie mieszkania/domu i nośniki energii oraz wydatki na wyposażenie mieszkania) należy stwierdzić, że wysoki udział wydatków mieszkaniowych jest charakterystyczny dla gospodarstw krajów bardziej rozwiniętych ekonomicznie. W krajach Europy Zachodniej grupa wydatków na mieszkanie zajmuje wysoką pozycję w strukturze wydatków konsumpcyjnych ogółem. Idąc za przykładem krajów bardziej rozwiniętych, ale mając jednocześnie na uwadze polskie realia, wzrost wydatków sztywnych można uznać za zmianę pozytywną, w każdym bądź razie uzasadnioną. Wydatki te warunkują zaspokojenie potrzeb samorozwoju i społecznych, czyli potrzeb wyższego rzędu<sup>446</sup>. Przyczyniają się one do poprawy warunków życia, które implikują jakościowe zmiany w procesie kreowania innowacji i wyższy udział komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach.

Zapewnienie odpowiednich warunków egzystencji i rozwoju człowieka jest ściśle związane z utrzymaniem go w dobrym zdrowiu i samopoczuciu. Stan zdrowia uznaje się za determinantę społecznego kryterium racjonalności konsumpcji<sup>447</sup>. W Polsce w latach 2005-2012 dynamika wydatków gospodarstw domowych na ochronę zdrowia, jak i ich udział w wydatkach ogółem oraz w wydatkach podstawowych nie wskazują na jednoznaczną tendencję. W analizowanym okresie wydatki na ochronę zdrowia kształ-

<sup>445</sup> Platforma Poczty Polskiej pod adresem: <http://www.envelo.pl/feecard/app/open/ecard/ecard.jspx> [6.05.2014].

<sup>446</sup> S. Gajewski, *Hierarchia i intensywność potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Determinanty, zróżnicowanie i mechanizmy rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 1987, s. 78.

<sup>447</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 133.

towały się średniorocznie na poziomie 7,7% wydatków podstawowych, zaś w relacji do wydatków ogółem na poziomie 4,9% (tab. 5.5).

**Tabela 5.5.**  
**Dynamika i udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)**

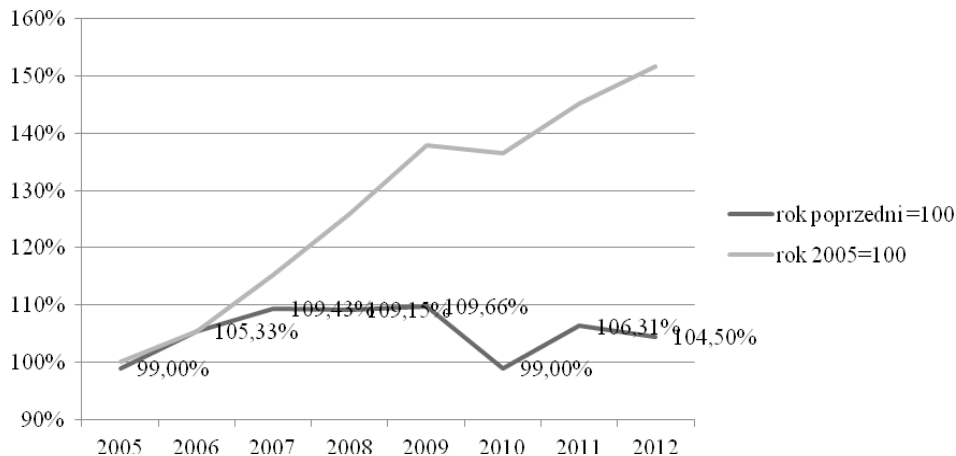
Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem	5,03	4,91	4,94	4,83	5,01	4,78	4,97	5,01
Udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach podstawowych	7,67	7,56	7,73	7,68	7,94	7,60	7,84	7,97
Dynamika wydatków na ochronę zdrowia (2005=100)	100,00	105,33	115,26	125,81	137,96	136,58	145,19	151,73

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&xp\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&xp_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Analizując dynamikę wydatków na ochronę zdrowia dostrzega się, że do 2009 r., z wyjątkiem roku 2008, poprawiała się ona (rys. 5.7). W 2010 r. wydatki te zmalały względem roku poprzedniego o 10,66 p.p. W roku kolejnym były już wyższe o 7,31 p.p., a w 2012 ponownie zmalały. Reforma służby zdrowia wpłynęła niewątpliwie na kształtowanie się wydatków na ochronę zdrowia i ich znaczenie w budżetach polskich gospodarstw domowych.

Wydatki na ochronę zdrowia w odniesieniu do poziomu z 2005 r. odznaczały się tendencją rosnącą (tab. 5.5, rys. 5.7). W roku 2008 wydatki na ochronę zdrowia były wyższe o 25,81%, a w 2012 – o 51,73% względem ich poziomu w 2005 r. Niskim poziomom wydatków na ochronę zdrowia towarzyszyła również niska skłonność do oszczędzania na ten cel – w zasadzie malejąca od 2005 r. Średnio w latach 2005-2013 ponad 30% gospodarstw domowych oszczędzało na wypadek leczenia (patrz: rys. 4.9). Od 2009 r. wzrastała motywacja do oszczędzania na cele rehabilitacyjne. Średnio blisko 10% gospodarstw domowych gromadziło na ten cel środki finansowe (patrz: rys. 4.9).

**Rysunek 5.7.**  
**Dynamika zmian wydatków na ochronę zdrowia gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)**



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Ochrona zdrowia nie była również istotnym celem zaciągania zobowiązań dłużnych. Od 2005 r. wyraźnie malała skłonność do zaciągania kredytów i pożyczek na finansowanie leczenia. W analizowanym okresie (2005-2013) blisko 9% gospodarstw domowych zadłużyło się na potrzeby ochrony zdrowia (patrz: rys. 4.13).

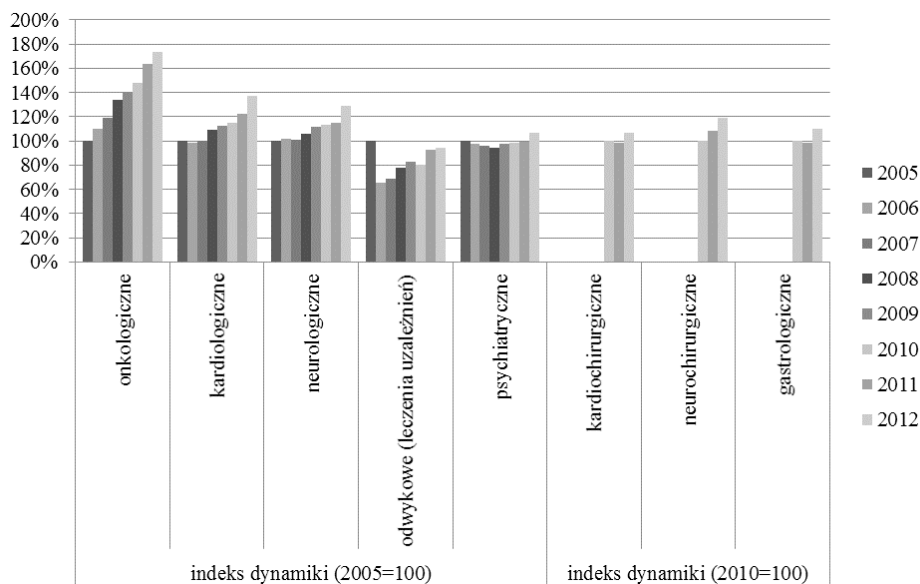
Wydatki na ochronę zdrowia są jednym z warunków zapewnienia trwania życia w dobrym stanie fizycznym i psychicznym. Jest to problem o charakterze ekonomiczno-społecznym, międzypokoleniowym. Popularyzacja prowadzenia profilaktyki zdrowotnej, aktywnych form zagospodarowywania czasu wolnego (wypoczynku)<sup>448</sup> oraz zasad zdrowego żywienia zyskuje wysoką rangę w obliczu wzrostu zachorowalności na choroby cywilizacyjne.

W Polsce odnotowuje się wzrost liczby osób zapadających na choroby układu krążenia, neurologiczne, nowotworowe i psychiczne (rys. 5.8). Najczęściej jest to wynik niekorzystnej sytuacji materialnej większości polskich gospodarstw domowych, warunków pracy, z czym wiąże się m.in.

<sup>448</sup> Szerzej w rozdziale szóstym.

sposób odżywiania, szybkie tempo życia, sytuacje stresowe, mało aktywny tryb życia, sposób spędzania czasu wolnego<sup>449</sup>.

**Rysunek 5.8.**  
Dynamika liczby osób przebywających na oddziałach szpitalnych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=421654&p\\_token=0.96854145608312](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=421654&p_token=0.96854145608312) [17.04.2014].

Postęp, jaki nastąpił w medycynie przyczynia się co prawda do obniżania śmiertelności wśród ludności, zachorowalności na wiele chorób. Jednak niepokojącym faktem jest działalność marketingowa firm farmaceutycznych, które ze względów ekonomicznych odsuwają na bok względy społeczne, etyczne. Jak podaje John Virapen (ur. 1943), koncerny farmaceutyczne wydają ponad 35 tys. euro rocznie na jednego lekarza, by przypisywał pacjentom ich produkty, ponad 75% czołowych naukowców w dziedzinie medycyny jest opłacanych przez przemysł farmaceutyczny, zaś w niektórych przypadkach leki zostają dopuszczone i wprowadzone na ry-

<sup>449</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 133-134.



nek dzięki korupcji<sup>450</sup>. Natomiast Bernard Dalbergue porównuje przemysł farmaceutyczny z systemem politycznym w Chinach: „Tam oponenti są zabijani jednym strzałem w szyję i egzekucje pokazuje się w TV. Co gorsze, rodziny ofiar muszą zapłacić za użyty pocisk. Uważam, że tych 18.000-30.000 zgonów na skutek leków to dokładnie to samo – pacjenci muszą płacić za pocisk który ich zabija”<sup>451</sup>. Tego rodzaju „innowacje” nie wpływają korzystnie na kapitał ludzki, a pośrednio na kapitał społeczny będący podstawą kreacji innowacji. Uznać je należy za innowacje o niskim udziale komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach.

Mając na względzie wzrost liczby osób zapadających na choroby cywilizacyjne oraz poziom wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem polskich gospodarstw domowych, należy spodziewać się zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach na rzecz tego drugiego. Szczególne znaczenie należy w tym zakresie przypisać innowacjom otwartym, czyli opartym o zaangażowanie jednostek spoza przedsiębiorstwa. Proces otwartych innowacji wzmocni likwidowanie pomysłów negatywnie wpływających na rozwój człowieka, odbiegających od jego preferencji odnośnie jakości życia. Równoległe umożliwi regenerację tych projektów, które są ekonomicznie i społecznie uzasadnione, czyli służą rozwojowi społeczeństwa, zapewniają sprawiedliwość między- i wewnątrzpokoleniową. Powstawaniu innowacji otwartych sprzyja niewątpliwie wzrost oddziaływania efektu kooperacyjnego konsumpcji<sup>452</sup>, którego skalę wyznacza rosnąca skłonność jednostek do zaspokajania potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych.

### 5.2.2. Zmiany w poziomie wydatków swobodnego wyboru

W Polsce w latach 2005-2012 nastąpiło zarówno w wydatkach ogółem, jak i w wydatkach swobodnego wyboru zmniejszanie udziału wydatków na łączność i edukację, zaś wzrost udziału wydatków – na transport, kulturę i rekreację, restauracje i hotele. Największą grupę wydatków swobodnego wyboru stanowiły wydatki na transport. W 2005 r. ich udział wynosił 25,87%, zaś w 2012 – 26,39%. W odniesieniu do wydatków ogółem ich

<sup>450</sup> J. Virapen, *Skutek uboczny śmierć*, Wydawnictwo Publicat, Poznań 2011, s. VII-VIII.

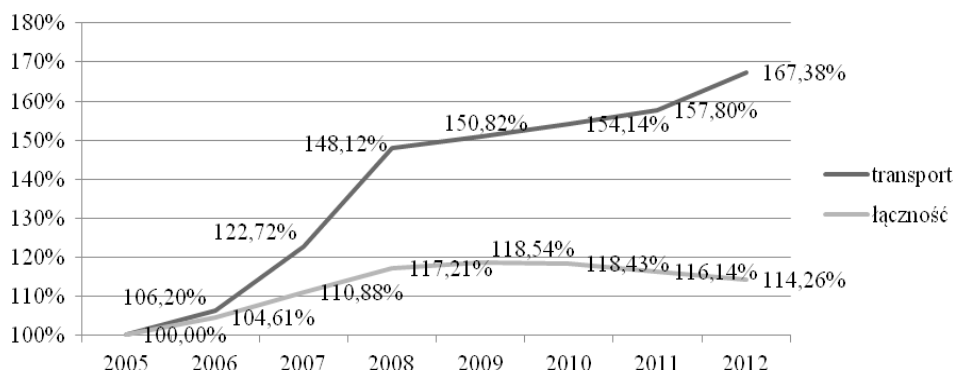
<sup>451</sup> [http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/04/un-ancien-de-merck-denonce-les-pratiques-du-laboratoire\\_4359560\\_3234.html](http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/04/un-ancien-de-merck-denonce-les-pratiques-du-laboratoire_4359560_3234.html) [4.05.2014].

<sup>452</sup> Szerzej w rozdziale pierwszym.

udziały kształtowały się odpowiednio: 8,91%, 9,79% (tab. 5.6). Natomiast w 2010 r. po raz pierwszy od pięciu lat (rys. 5.9) odnotowano spadek wydatków na łączność (wydatki były wyższe o 18,43% względem roku 2005). W latach kolejnych tendencja utrzymała się i w 2012 r. wydatki na łączność były wyższe względem wydatków z 2005 r. o 14,26%, gdy w 2009 r. poziom ich był wyższy o 18,54%.

Rysunek 5.9.

Dynamika zmian wydatków na transport i łączność gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

Tabela 5.6.  
Struktura wydatków swobodnego wyboru gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %)

Wyszczególnienie		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Udział w wydatkach ogółem	Wydatki swobodnego wyboru	34,44%	35,05%	36,06%	37,12%	36,92%	37,07%	36,65%	37,11%
	transport	8,91%	8,77%	9,32%	10,07%	9,69%	9,56%	9,56%	9,79%
	łącznie	5,31%	5,15%	5,02%	4,75%	4,54%	4,38%	4,20%	3,99%
	rekreacja i kultura	6,84%	7,14%	7,60%	7,95%	7,98%	8,05%	8,06%	8,14%
	kultura	2,73%	3,37%	3,56%	3,52%	3,39%	3,42%	3,33%	3,40%
	rekreacja	4,12%	3,77%	4,04%	4,43%	4,59%	4,63%	4,73%	4,75%
	edukacja	1,31%	1,40%	1,37%	1,25%	1,20%	1,29%	1,23%	1,18%
	restauracje i hotele	1,85%	1,96%	1,90%	2,00%	2,17%	2,31%	2,45%	2,78%
	wydatki na inne towary i usługi	4,96%	5,10%	5,29%	5,23%	5,26%	5,21%	5,15%	5,16%
	wydatki pozostałe	5,25%	5,52%	5,56%	5,87%	6,08%	6,27%	6,01%	6,06%
Udział w wydatkach swobodnego wyboru	<b>Wydatki swobodnego wyboru</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
	transport	25,87%	25,01%	25,83%	27,13%	26,26%	25,79%	26,08%	26,39%
	łącznie	15,43%	14,69%	13,92%	12,80%	12,31%	11,82%	11,45%	10,74%
	rekreacja i kultura	19,88%	20,38%	21,07%	21,41%	21,62%	21,71%	21,99%	21,94%
	kultura	7,92%	9,62%	9,86%	9,47%	9,18%	9,22%	9,09%	9,15%
	rekreacja	11,96%	10,76%	11,21%	11,94%	12,44%	12,49%	12,90%	12,79%
	edukacja	3,82%	4,00%	3,81%	3,36%	3,24%	3,47%	3,35%	3,18%
	restauracje i hotele	5,38%	5,60%	5,27%	5,39%	5,87%	6,24%	6,67%	7,50%
	wydatki na inne towary i usługi	14,40%	14,55%	14,67%	14,10%	14,25%	14,05%	14,06%	13,91%
	wydatki pozostałe	15,23%	15,76%	15,43%	15,81%	16,46%	16,92%	16,39%	16,33%

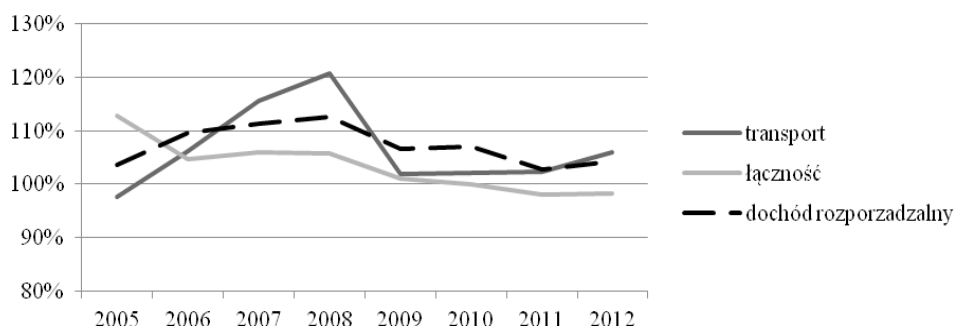
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) podgrup.display?p\_id=417811&p\_token=0.13664151844679528 [30.04.2014]; *Kultura w 2012 r.*, s. 115.

Powolne, lecz permanentne zmniejszanie się wydatków na łączność w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru polskich gospodarstw domowych można tłumaczyć spadkiem ich cen. Zmiana poziomu cen jest bezpośrednio związana z większą dostępnością internetu oraz rozwojem telekomunikacji – w szczególności upowszechnieniem telefonii bezprzewodowej, silnej konkurencji wśród operatorów telewizji kablowej.

Uznaje się, że wydatki na transport i łączność powinny wzrastać bardziej niż proporcjonalnie do wzrostu dochodów jednostki<sup>453</sup>. W przypadku polskiej gospodarki nie zauważa się tej prawidłowości (rys. 5.10). Na poziom tej grupy wydatków wpływa wiele determinant, m.in. wyposażenie gospodarstw domowych w samochody i inne środki transportu, koszty utrzymania środków transportu, częstotliwość korzystania z obcych usług, ceny tych usług oraz rozwój telekomunikacji.

Rysunek 5.10.

Dynamika zmian wydatków na transport, łączność i dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok poprzedni = 100)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014]; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.6511877171822638](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.6511877171822638) [30.04.2014].

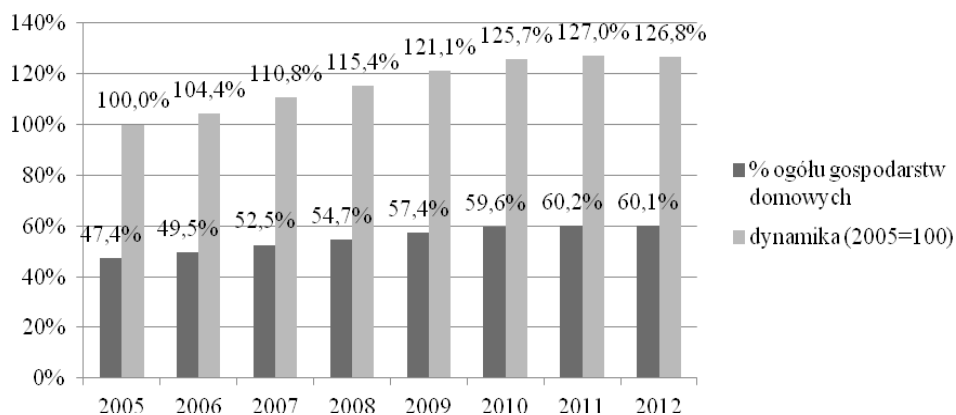
W przypadku wyposażenia gospodarstw domowych w samochód osobowy odnotowuje się dynamiczny wzrost w stosunku do 2005 r. (rys. 5.11). Na przestrzeni lat 2005-2012 wzrósł procentowy udział gospodarstw domowych wyposażonych w samochód o blisko 13 p.p. Warto nadmienić, że w Polsce w latach 1960-1980 wraz ze wzrostem dochodów realnych i ze

<sup>453</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 128.

względów technicznych następował wzrost przewozów pasażerskich samochodowych. Od 1990 r. rosła liczba użytkowanych samochodów osobowych i motocykli. W przeliczeniu na 1000 mieszkańców w 1980 r. było 67 samochodów, w 1990 – 138<sup>454</sup>, w 2006 liczba ta wynosiła 351, w 2009 już 432, zaś w 2012 – 486<sup>455</sup>. Liczba motocykli zwiększała się w znacznie mniejszym stopniu. W 2006 r. w przeliczeniu na 1000 mieszkańców było 20 motocykli, w 2009 liczba ta wynosiła 25, a w 2012 – 29<sup>456</sup>.

Rysunek 5.11.

### Wyposażenie gospodarstw domowych w samochód osobowy w Polsce w latach 2005-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=424382&p\\_token=0.9197051445003216#](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=424382&p_token=0.9197051445003216#) [30.04.2014].

Współcześnie innowacje motoryzacyjne są nierozzerwalnie związane z wchodzącymi na rynek, coraz nowszymi wynalazkami, które ściśle wiążą się z samą elektroniką czy elektrotechniką. Dzisiejsze środki transportu są wyposażone np. w poduszki powietrzne, systemy kontroli trakcji, ABS, kamery wspomagające kierowcę, odtwarzacze DVD, podgrzewane fotele i lusterka, udogodnienia dla osób niepełnosprawnych, wmontowane

<sup>454</sup> D. Kielczewski, op. cit., s. 158-159.

<sup>455</sup> Bank danych lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=421654&p\\_token=0.9370595052388185#](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=421654&p_token=0.9370595052388185#) [14.04.2014].

<sup>456</sup> Ibidem.

na stałe specjalne foteliki dziecięce, które wyciągane są z głównego fotela w razie konieczności. Wszystko wiąże się z oczekiwaniami indywidualnych jednostek, które kształtują rynek motoryzacyjny. Współczesne innowacje motoryzacyjne bardzo często zmieniają się pod wpływem działań indywidualnych osób<sup>457</sup>. Serwisy i salony samochodowe lub motocyklowe dostosowują wyposażenie pojazdu zgodnie z zaleceniem kupującego, a następnie starają się upowszechnić to w autach oferowanych na sprzedaż. Zamówienia indywidualne są uznawane za ważny impuls w procesie kreacji innowacji. Są one wyrazem zmiany paradygmatu z innowacji zamkniętych na innowacje otwarte, czyli zawierające udział jednostek spoza przedsiębiorstwa<sup>458</sup>.

W Polsce w latach 2005-2012 wydatki na rekreację i kulturę stanowiły drugą pod względem wysokości grupę wydatków swobodnego wyboru. Najwyższą dynamiką w stosunku do 2005 r. odznaczyły się jednak wydatki na restauracje i hotele (wzrost o 128,52% w 2012 r. względem roku 2005). Najmniejszym udziałem, jak i poziomem dynamiki, wykazywały się wydatki na edukację (rys. 5.12).

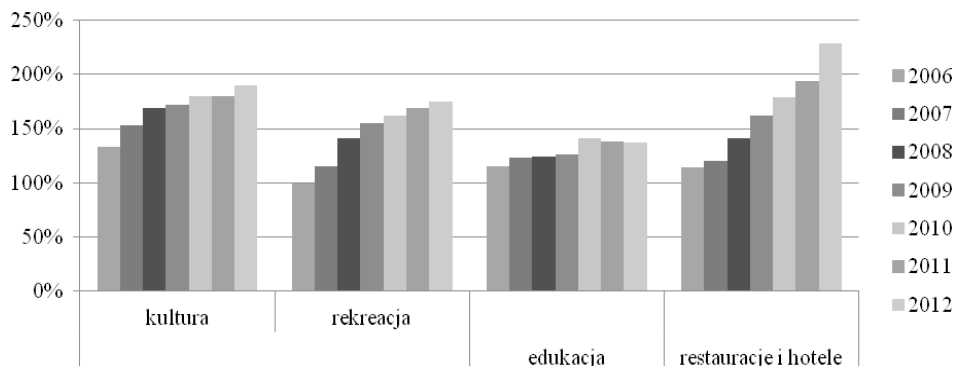
W latach 2005-2012 przeciętne miesięczne wydatki na edukację na 1 osobę w gospodarstwach domowych kształtowały się na poziomie 1,28% wydatków ogółem, 3,53% wydatków swobodnego wyboru (patrz: tab. 5.6). Badając udział wydatków na edukację w dochodach rozporządzalnych gospodarstwa domowego na 1 osobę można stwierdzić, że cechowały się najniższym poziomem w strukturze analizowanych wydatków swobodnego wyboru. Skłonność do konsumpcji zmalała z 1,19% w 2005 r. do 0,97% w 2012 (rys. 5.13). Powodami mogły być wysokie ceny usług opieki przedszkolnej, czy wysokie opłaty związane z pozaszkolną formą kształcenia dzieci i młodzieży.

---

<sup>457</sup> Obecnie uznaje się nawet, że środek transportu jest dla wielu ludzi formą hobby. Wzrasta liczba osób, które udoskonalają auta o wieloletnim stażu. Związane to jest z sytuacją dochodową ludności, ale także z chęcią doprowadzenia pojazdu do stanu, w jakim wyjechał z taśmy 20 lat temu.

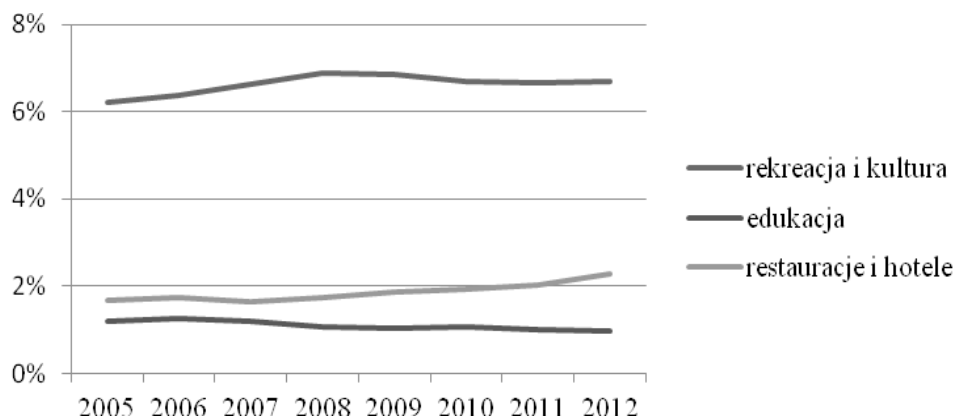
<sup>458</sup> Szerzej w rozdziale szóstym.

**Rysunek 5.12.**  
**Dynamika zmian wydatków na kulturę i rekreację, edukację, restauracje i hotele gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100)**



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014].

**Rysunek 5.13.**  
**Skłonność do konsumpcji dóbr i usług związanych z wypoczynkiem i edukacją w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012**



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.13664151844679528](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.13664151844679528) [30.04.2014]; [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=417811&p\\_token=0.6511877171822638](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=417811&p_token=0.6511877171822638) [30.04.2014].



Z szerokiego wachlarza usług związanych z doksztalcaniem i kształceniem korzystają głównie te gospodarstwa domowe, których dochody umożliwiają zaspokojenie aspiracji lub gospodarstwa, które stanęły przed koniecznością podniesienia kwalifikacji w celu utrzymania lub zdobycia miejsca pracy<sup>459</sup>. Ponadto w latach 2005-2013 gospodarstwa domowe coraz rzadziej przeznaczają środki pieniężne pozyskane ze źródeł zewnętrznych (kredyty i pożyczki) na kształcenie. Średnio ponad 6% gospodarstw domowych zadłużało się na potrzeby kształcenia (patrz: rys. 4.13).

Wyższym udziałem w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru od poziomu wydatków na kształcenie odznaczały się wydatki na rekreację i kulturę oraz wydatki na restauracje i hotele (patrz: tab. 5.6). W latach 2005-2012 wydatki na rekreację i kulturę stanowiły średnio 7,72% wydatków ogółem i 21,25% wydatków swobodnego wyboru (patrz: tab. 5.6). Udział tych wydatków w dochodach rozporządzalnych wzrósł z poziomu 6,21% w 2005 do 6,69% w 2012 r. (rys. 5.13). Na przestrzeni siedmiu lat (w odniesieniu do 2005 r.) wydatki na kulturę wzrosły o 89,54%, na rekreację o 75,44% (rys. 5.12).

W przypadku wydatków na restauracje i hotele ich udział w wydatkach ogółem kształtował się średnio na poziomie 2,18%, w wydatkach swobodnego wyboru 6% (patrz: tab. 5.6). Skłonność do konsumpcji wzrosła z 1,68% w 2005 do 2,29% w 2012 r. (rys. 5.13).

Zaobserwowany wśród polskich gospodarstw domowych wzrost udziału wydatków na rekreację i kulturę, restauracje i hotele, w wydatkach jak i w dochodzie, jest typowy dla gospodarek wysoko rozwiniętych, przodujących w rankingach innowacyjności. Tendencje te są wyrazem rosnącego zaangażowania jednostek i społeczeństwa w zaspokajanie potrzeb samorozwoju i społecznych. Ponadto, wyznaczają ich preferencje w zakresie form spędzania czasu wolnego i pośrednio określają potrzebę wzrostu komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach.

Wśród wydatków swobodnego wyboru zasługują na uwagę wydatki kieszonkowe dla młodych ludzi będących na utrzymaniu rodziców lub opiekunów<sup>460</sup>. Wysokość kieszonkowego determinuje decyzje nabywcze młodzieży i tym samym pozwala określić tendencje przyszłych zmian na rynku, wynikające z ich wejścia w kolejne fazy cyklu życia.

Badania wśród polskich gospodarstw domowych (na próbie 1200 respondentów) przeprowadzone przez Centrum Badań i Ekspertyz Akade-

<sup>459</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 134.

<sup>460</sup> Wydatki kieszonkowe są to wydatki pozostałe w ramach wydatków swobodnego wyboru.

mii Ekonomicznej w Katowicach w marcu 2003 r.<sup>461</sup> wskazują, że badani z rodzin bogatszych otrzymują wyższe kieszonkowe i otrzymują je regularniej. Dzięki temu uczą się planować wydatki, oszczędzać, a tym samym lepiej, racjonalniej gospodarować swoim budżetem. Dokonując samodzielnych zakupów kierują się przede wszystkim doświadczeniem (nie decyzjami impulsywnymi), w mniejszym zakresie niską ceną. Wyszukując atrakcyjne oferty poznają lepiej produkty, a także stosowane zabiegi marketingowe. Z badań wynika, że młodzież ulega w większym stopniu oddziaływaniom wartościującym i normatywnym grup odniesienia niż oddziaływaniom informacyjnym<sup>462</sup>. Podejmowane przez nich decyzje uznaje się za racjonalne, tzn. sprzyjają ich prawidłowemu rozwojowi i przynoszą korzyści długookresowe, gdy opierają się na opiniach, przemysleniach i akceptacji rodziców, opiekunów<sup>463</sup>.

Reasumując, struktura i poziom wydatków polskich gospodarstw domowych wskazują na dokonujące się zmiany w rozwoju konsumpcji prywatnej. Przeprowadzone analizy empiryczne pozwalają stwierdzić, że w latach 2005-2012 wśród wydatków konsumpcyjnych malał udział wydatków podstawowych na korzyść wydatków swobodnego wyboru. Wśród wydatków podstawowych wystąpiły następujące tendencje:

- spadek udziału wydatków na towary żywnościowe w wydatkach ogółem i w wydatkach podstawowych,
- spadek udziału wydatków na odzież i obuwie w wydatkach ogółem od 2007 r. i w wydatkach podstawowych od 2008 r.,
- zmienny poziom wydatków na ochronę zdrowia – przy czym od 2010 r. obserwuje się wzrost udziału tych wydatków w wydatkach ogółem od 2010 r. i w wydatkach podstawowych od 2011 r.,
- wzrost udziału wydatków sztywnych w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych, przy znacznym wzroście wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii (w latach 2005-2011) oraz male-

<sup>461</sup> *Racjonalność konsumpcji...*, s. 95.

<sup>462</sup> Oddziaływanie normatywne ma miejsce wtedy, kiedy grupa odniesienia determinuje zachowania jednostki, dostarczając jej norm, które z jednej strony pomagają jej w samookreśleniu, z drugiej zaś mają ją skłonić do uległości wobec grupy i dostosowania się do jej oczekiwań. Oddziaływanie informacyjne występuje wtedy, kiedy inne osoby zapewniają jednostce rzetelne informacje (doświadczenie, wiedzę), które następnie wpływają na jej decyzje nabywcze. Oddziaływanie to przebiega najczęściej w trakcie tzw. komunikacji prywatnej. Szerzej w: *Racjonalność konsumpcji...*, s. 53-54.

<sup>463</sup> *Ibidem*, s. 173-174.

jącym udziale wydatków na wyposażenie mieszkania w wydatkach ogółem od 2008 r., w wydatkach podstawowych od 2009 r.

W ramach wydatków swobodnego wyboru, których udział w wydatkach ogółem rośnie, dostrzega się:

- spadek udziału wydatków na łączność w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru,
- zmienny poziom wydatków na edukację z tendencją do spadku (z wyjątkiem 2010 r., kiedy odnotowano nieznaczny ich wzrost udziału w wydatkach ogółem i w wydatkach swobodnego wyboru),
- wzrost udziału wydatków na transport w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru,
- wzrost wydatków na rekreację i kulturę w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru,
- wzrost udziału wydatków na restauracje i hotele w wydatkach ogółem i wydatkach swobodnego wyboru.

Wskazane tendencje, jakie wynikają z badań budżetów gospodarstw domowych stanowią pewien obraz zmian poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych. Ich uzupełnienie i rozwinięcie stanowi, mając na względzie wpływ pozaekonomicznych determinant decyzji jednostek, analiza poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych według subiektywnych ocen i opinii.

### **5.2.3. Subiektywna ocena poziomu i struktury zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych**

Od kwietnia 1987 r. Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) prowadzi badania służące ocenie zmian zachodzących w materialnym wymiarze życia polskich gospodarstw domowych. Badania są prowadzone na reprezentatywnej próbie losowej dorosłych mieszkańców Polski. Stanowią one źródło informacji o odczuciach społecznych, subiektywnej ocenie poziomu życia. Ich wyniki uznać należy za komplementarne wobec ogólnie dostępnych danych statystycznych.

Według badań CBOS<sup>464</sup> od kwietnia 1987 r., mimo krótkookresowych wahań na przestrzeni lat, mamy do czynienia ze stopniowym polepsza-

<sup>464</sup> Raporty CBOS opracowane w ramach badania „Aktualne problemy i wydarzenia” w okresie 2004-2013.

niem się ocen warunków, stylu życia polskich gospodarstw domowych. W pierwszych latach transformacji aż do 1987 r. warunki oceniane były częściej jako złe. Do roku 1997 postępowała stopniowo poprawa ocen. W latach 1997-1998 odsetek ocen dobrych i złych zrównoważył się. Od roku 1999 do połowy roku 2006 odnotowano przewagę opinii negatywnych nad pozytywnymi. W tym okresie najgorsze, z punktu widzenia ocen poziomu życia przez ludność, były lata 2001-2004. Gospodarstwa domowe deklarowały wówczas konieczność częstszego ograniczania swoich potrzeb konsumpcyjnych.

Od roku 2005 wzrastał odsetek gospodarstw domowych udzielających odpowiedzi świadczących o poprawie poziomu życia. Częściej określano, że żyje się dobrze lub bardzo dobrze. Spadał natomiast odsetek osób, które uważały, że żyje im się skromnie lub bardzo biednie.

W latach 2002-2006 około 60% rodzin miało problemy z pozyskaniem funduszy na pokrycie wydatków urlopowych czy wyjazdów swoich dzieci. W 2010 r. odsetek takich gospodarstw był niższy o 18 p.p. od wyniku uzyskanego w 2006 r. Najmniejsze zmiany, jakie zaistniały na przestrzeni lat 2006-2010, dotyczyły możliwości zaspokajania takich potrzeb jak: pokrycie świadczeń mieszkaniowych (spadek o 6 p.p.), zakup środków czystości (spadek o 7 p.p.), zakup żywności czy wydatki związane z nauką i kształceniem (spadek w obu przypadkach o 9 p.p.)<sup>465</sup>.

Z raportu CBOS z kwietnia 2010 r.<sup>466</sup> wynika, że na przełomie lat 2009-2010 dwie piąte (41%) polskich rodzin nie mogło sobie pozwolić na wydatki związane z wypoczynkiem (urlopem lub wakacjami dzieci) i zakup sprzętu oraz rzeczy do wyposażenia domu. Na drugim miejscu znalazły się wydatki związane z życiem kulturalnym. Dla 26% badanych brakowało pieniędzy na zakup książek, czasopism, biletów do teatru lub na koncert. Jednak porównując sytuację z okresem 2005-2006 dostrzega się pozytywną zmianę. Odsetek respondentów, którym nie starczało pieniędzy na tego typu potrzeby zmniejszył się.

Na przełomie lat 2009-2010 co czwartej rodzinie (25%) brakowało środków pieniężnych na wydatki związane z leczeniem. W więcej niż co piątej rodzinie brakowało pieniędzy na zakup odzieży i obuwia. Na naukę i kształcenie nie starczyło pieniędzy mniej więcej co ósmemu gospodar-

<sup>465</sup> *Poziom życia Polaków*, Komunikat z badań CBOS, BS/44/2010, Warszawa 2010, s. 8.

<sup>466</sup> Badanie CBOS nt. „Aktualne problemy i wydarzenia” (238) przeprowadzono w dniach 4-10 marca 2010 r. na liczącej 995 osób reprezentatywnej próbie losowej dorosłych mieszkańców Polski.

stwu domowemu (12%). Niemal tyle samo rodzin (13%) miało problemy z zakupem środków czystości i wydatkami na higienę osobistą. Zdobywanie żywności stanowiło problem dla 16% respondentów, natomiast z pokryciem świadczeń mieszkaniowych, takich jak stałe opłaty, czynsz czy koszty wynajmu, miało problem 18% gospodarstw domowych<sup>467</sup>.

W roku 2010 co dziesiąty respondent deklarował, że jego gospodarstwo domowe ma do spłacenia jakieś zaległe należności typu: czynsz, elektryczność, telefon, podatki. Dokładnie taki sam odsetek badanych złożył podobne deklaracje w 2007 r. Nie zmienił się też od tego czasu odsetek osób przyznających, że ich gospodarstwa domowe mają kłopoty ze spłaceniem tych należności<sup>468</sup>.

Na przestrzeni lat 2010-2013 obserwuje się wśród ludności wzrost poczucia zagrożenia bezpieczeństwa finansowego i osiągniętego poziomu życia. Obawy te przejawiają nie tylko przedstawiciele gospodarstw domowych, w których są osoby bezrobotne, ale także ci, którzy pracę mają, ale obawiają się jej utraty. Niepokój o pogorszenie sytuacji materialnej wywołują także obawy ponoszenia wysokich kosztów leczenia w przypadku wystąpienia chorób. Respondenci uznają jako przyczynę wskazywanych obaw, jak i prognozowanego pogorszenia warunków materialnych gospodarstw domowych, czynniki niezależne od nich samych. Wskazują na zjawiska makroekonomiczne, prowadzoną w gospodarce politykę. Powszechna jest opinia o zbyt niskich dochodach, które rosną zdecydowanie wolniej niż koszty życia. Optymizm wśród badanych pojawia się w kwestii możliwości emigracji i oferty swoich umiejętności za znacznie wyższą cenę niż w kraju. Według raportu z 2013 r. co setny Polak grupy badanej (1060 osób) deklaruje, że jemu i członkom jego gospodarstwa domowego żyje się bardzo dobrze – może pozwolić sobie na pewien luksus, zaś jedynie 15% respondentów uważa, że ma większą swobodę w gospodarowaniu środkami pieniężnymi<sup>469</sup>.

Wyniki badań opinii publicznej w zestawieniu z analizą danych empirycznych, jak również wnioskami z analiz w zakresie asymetrii środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych, wskazują, że istotnym ograniczeniem aktywności jednostek w zakresie rozszerzania i modyfikowania struktury potrzeb są zasoby finansowych środków konsumpcji. Jak wyka-

<sup>467</sup> *Poziom życia Polaków...*, s. 7-8.

<sup>468</sup> *Polacy o swoich długach i oszczędnościach*, Komunikat z badań CBOS, BS/50/2010, Warszawa 2010, s. 6.

<sup>469</sup> *Oceny i prognozy materialnych warunków życia Polaków*, Komunikat z badań CBOS, BS/46/2013, Warszawa 2013, s. 3.

zано w toku rozważań, gospodarowanie dochodem jest nastawione w zasadzie na zaspokojenie potrzeb egzystencji, a wyższą skłonność do zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych przejawiają gospodarstwa domowe z wyższym dochodem.

### **5.3. Ocena alokacji finansowych środków konsumpcji w kontekście kreowania innowacji**

Wskazane zmiany w poziomie i strukturze wydatków gospodarstw domowych stanowią podstawę nie tylko oceny gospodarowania posiadanymi przez nie finansowymi środkami konsumpcji, ale i warunków konsumpcji, jakie powinny być spełnione, aby pełniła ona w długim okresie więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji. Funkcjami kreowania innowacji są: wiedza, umiejętności, kreatywność, otwartość na zmiany, skłonność do podejmowania ryzyka, kompetencje społeczne. Wskazane zasoby niematerialne nie powstają w trybie addytywnym, jak i nie są stałe, tzn. ukształtowane raz na zawsze w jednostce ludzkiej. Ich rozwój następuje sukcesywnie w procesie zaspokajania potrzeb egzystencji, samorozwoju i społecznych. Oznacza to, że odbywa się w ciągu całego życia jednostki ludzkiej i pokoleń.

Konsumpcja determinuje kondycję jednostek, wpływa na wydajność i tempo pracy, psychiczną i intelektualną sprawność oraz warunkuje ich kreatywność, zdolność do podejmowania ryzyka, samodzielność decyzyjną, otwartość na zmiany (w tym, o charakterze innowacyjnym). W trakcie zaspokajania potrzeb następuje odtwarzanie i rozwój kapitału ludzkiego oraz kapitału społecznego. Mając na względzie możliwości i charakter kreowania innowacji, przyjąć można, że warunki, jakie stwarza konsumpcja dla tego procesu wyznacza faza jej rozwoju.

Faza rozwoju konsumpcji wskazuje aktualną strukturę zaspokajanych potrzeb (udział potrzeb materialnych i niematerialnych) i pozwala określić kierunek i skalę procesu związanego ze stopniowym zaspokajaniem potrzeb niższego rzędu (podstawowych, materialnych) i w coraz większym stopniu dbałością o zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu (niematerialnych, wśród których istotne miejsce zajmują potrzeby samorozwoju i potrzeby społeczne). Tym samym możliwa staje się identyfikacja typu zmiany



struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach.

W konsumpcji wyodrębnia się trzy fazy rozwojowe spójne z trójsektorowym podziałem gospodarki, zaproponowanym w latach 30. XX w. przez Allana Fishera (1895-1976), a rozwiniętym przez Colina Clarka (1905-1989) oraz Jeana Fourastiégo (1907-1990).

W pierwszej fazie rozwoju gospodarstwa domowego (lub społeczeństwa), kiedy strumienie bieżących dochodów są niewysokie, w strukturze wydatków dominują wydatki na żywność przy niższym udziale dóbr przemysłowych i najniższym usług. Fazę drugą znamionują wydatki na mieszkanie wraz z wyposażeniem przy dużym udziale usług (zwłaszcza usług społecznych z zakresu transportu, łączności, kultury) i malejącym udziale wydatków na żywność. Jest ona określana fazą industrializacji konsumpcji. W fazie trzeciej rozwoju konsumpcji największą część dochodów przeznaczają na usługi, środki komunikacji i nośniki przekazu kulturowego (samochody, telefony, telewizory, komputery itp.) wraz z uzupełniającymi je usługami materialnymi (naprawcze, dostawcze, ubezpieczeniowe itp.), a wydatki na żywność przesuwają się na trzecią pozycję w strukturze wydatków. Mamy do czynienia z fazą serwicyzacji konsumpcji. Uznaje się, że gdy wartość nabywanych usług stanowi przynajmniej 50% wydatków konsumpcyjnych, można mówić o wysokiej serwicyzacji konsumpcji<sup>470</sup>.

Rozwój potrzeb i umożliwiający ich zaspokojenie wzrost poziomu finansowych środków konsumpcji wywierają także wpływ na zmiany w strukturze wydatków każdego z wyróżnionych trzech agregatów, tj. żywności, dóbr przemysłowych, usług. Zmienia się poziom i struktura odżywiania ludzi (maleje udział wydatków na żywności o niższych walorach odżywczych, wzrasta zapotrzebowanie na produkty ekologiczne), użytkowanych dóbr przemysłowych (wzrasta odsetek dóbr o wyższych walorach techniczno-użytkowych i estetycznych) i wydatków na zakup usług (głównie usług niematerialnych).

Warto nadmienić, że dynamika wzrostu udziału usług niematerialnych w wydatkach gospodarstw domowych sprawia, że mówi się również i o czwartej fazie rozwojowej konsumpcji. Fazę tę określa się fazą postmaterialną. Znamionuje ją szybki wzrost konsumpcji wartości niema-

---

<sup>470</sup> Cz. Bywalec, *Wzrost konsumpcji usług, czyli proces serwicyzacji konsumpcji w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2003, nr 2; idem, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 127-128, 201, 252.



terialnych (informacja, wiedza, przeżycia estetyczne, poprawa zdrowia i samopoczucia)<sup>471</sup>.

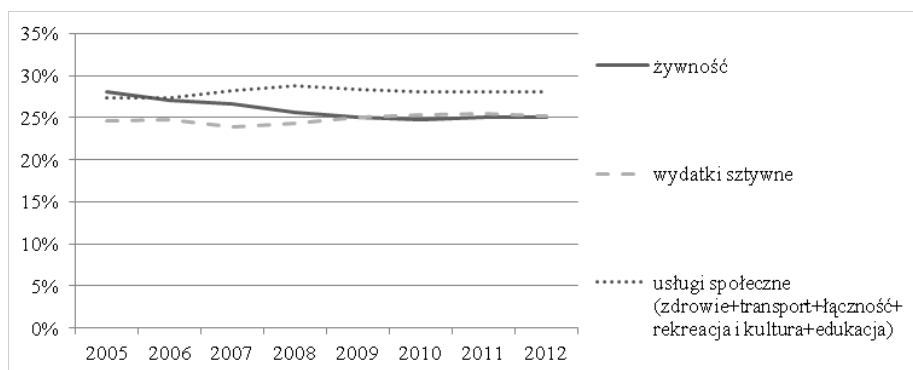
Podkreślenia wymaga również fakt, że określając fazę rozwoju konsumpcji w oparciu o budżet gospodarstw domowych otrzymuje się jedynie obraz konsumpcji prywatnej, a nie proporcji konsumpcji całego społeczeństwa. Mając na względzie powyższe, przyjmuje się do wyznaczenia fazy rozwoju konsumpcji polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 następujące kategorie wydatków:

- wydatki na żywność,
- wydatki sztywne, tj. na cele mieszkaniowe, które obejmują utrzymanie i wyposażenie mieszkania oraz nośniki energii,
- wydatki na usługi społeczne, tj. ochronę zdrowia, transport, łączność, edukację, rekreację i kulturę.

W konsumpcji polskich gospodarstw domowych zaznacza się wyraźnie malejący udział żywności i nieznacznie rosnący udział usług społecznych (rys. 5.14). W 2005 r. wydatki na żywność stanowiły 28,12%, a w 2012 – 25,11% wydatków ogółem. Odsetek wydatków na usługi społeczne wzrósł natomiast z 27,41% w 2005 do 28,12% w 2012 r. Rósł również udział wydatków sztywnych (z 24,62% do 25,11%) w łącznych wydatkach konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych.

Rysunek 5.14.

Udział wybranych grup wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012



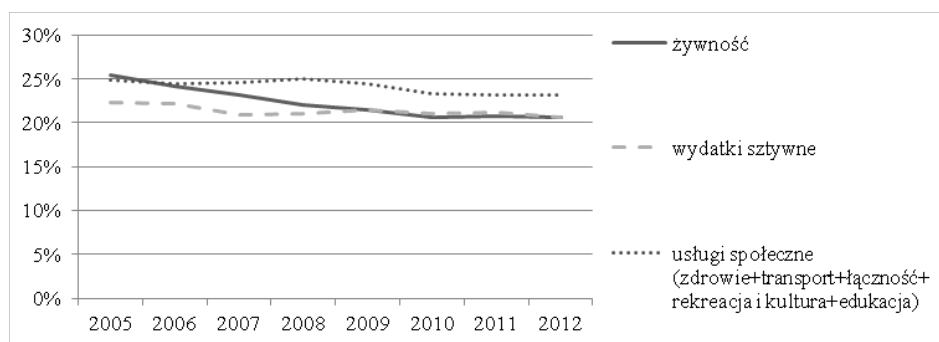
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 4.1 i 5.1.

<sup>471</sup> Ibidem, s. 201.

Analogiczne tendencje wynikają z badania skłonności do konsumpcji (rys. 5.15). W analizowanym okresie udział wydatków w dochodach rozporządzalnych polskich gospodarstw domowych małał w przypadku żywności (z 25,49% w 2005 do 20,64% w 2012), rósł na cele mieszkaniowe (z 22,32% w 2005 do 20,66% w 2012 r.) oraz usługi społeczne (z 24,85% w 2005 r. do 23,11% w 2012 r.).

Rysunek 5.15.

Udział wybranych wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w dochodach rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach: 4.1 i 5.1.

Mając na względzie przeprowadzone analizy struktury spożycia artykułów żywnościowych (patrz: rys. 5.5) stwierdzić należy, że zmianie podlega również struktura odżywiania się ludzi. Maleje ogólnie spożycie dóbr o niższych walorach odżywczych (artykuły zbożowe, tłuszcze zwierzęce), wzrasta spożycie nabiału, owoców, warzyw. Zwiększa się poziom i udział wydatków na żywienie w gastronomii, catering domowy (dostawy do domu gotowych posiłków). Ponadto postępującemu procesowi serwicyzacji żywienia towarzyszy zmiana struktury nabywanych i użytkowanych dóbr przemysłowych (patrz: rys. 4.14). Zwiększa się odsetek dóbr o wyższych walorach techniczno-użytkowych. Gospodarstwa domowe korzystają z dóbr oszczędzających ich czas, jak również dóbr zagospodarowujących go w czynności z zakresu kultury, hobby, edukacji, kontaktu z innymi osobami. Powszechne w użytkowaniu stają się wytwory wysokich technologii i technik. Można przyjąć, że następuje swoista industrializacja usług.

Zaobserwowane zmiany świadczą o poprawie struktury konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Porównywalny poziom wydatków na żywność i wydatków sztynnych, w ramach których znajdują się wydatki na wyposażenie mieszkania, jak również niewielka jeszcze skala serwicyzacji konsumpcji, pozwalają przyjąć, że konsumpcja polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 była na etapie przejściowym między drugą a trzecią fazą rozwojową. Z uwagi na fakt, że badany okres obejmuje jedynie okres po wejściu Polski w struktury Unii Europejskiej, wydaje się stosowne, w celu weryfikacji wyznaczonej fazy rozwoju konsumpcji, zbadać zależność liniowych pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego a udziałem wybranych wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem gospodarstw domowych.

Badając korelację (współczynnik korelacji Pearsona) między poziomem dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwach domowych i udziałem wydatków podstawowych w wydatkach ogółem w latach 2005-2012 (tab. 5.7) otrzymano zależność liniową silną, ujemną, statystycznie istotną. Świadczy to, że w analizowanym okresie wzrost dochodów wpływał na sytuację bytową ludności, określaną przez malejący udział wydatków podstawowych w wydatkach ogółem.

Tabela 5.7.

**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego i udziałem grup wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012**

Kategoria wydatku	Współczynnik korelacji Pearsona
wydatki podstawowe	-0,8917
wydatki swobodnego wyboru	0,8917
żywność i napoje bezalkoholowe	-0,9519
wydatki sztynne	0,6458
wydatki na usługi społeczne	0,5152

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono w tabeli pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.2, 5.6.

Związek między poziomem dochodu rozporządzalnego a udziałem wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem w analizowanym okre-

się był silny, dodatni i statystycznie istotny. W blisko 80% (współczynnik determinacji) przypadków zmienność poziomu udziału wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem da się wyjaśnić zmiennością poziomu dochodu rozporządzalnego gospodarstwa domowego.

Zależność między poziomem dochodu a udziałem wydatków na żywność w wydatkach ogółem była silna, ujemna i statystycznie istotnie. Tym samym potwierdza ona aktualność prawa Engla w odniesieniu do polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012.

W analizowanym okresie zależności między dochodem rozporządzalnym polskich gospodarstw domowych i udziałem wydatków na cele mieszkaniowe i usługi społeczne w wydatkach ogółem nie były istotne ze statystycznego punktu widzenia. Uzyskane wyniki skłoniły do zbadania, jak kształtują się zależności między dynamiką poziomu dochodów rozporządzalnych a udziałem tych wydatków w wydatkach ogółem (tab. 5.8).

**Tabela 5.8.**

**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy dynamiką dochodu rozporządzalnego i udziałem grup wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012**

Kategoria wydatku	Współczynnik korelacji Pearsona
wydatki podstawowe	-0,1058
wydatki swobodnego wyboru	0,1058
żywność i napoje bezalkoholowe	0,0931
wydatki sztywne, w tym:	<b>-0,7178</b>
wydatki na wyposażenie mieszkania	<b>0,8407</b>
wydatki na usługi społeczne	0,4433

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono w tabeli pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.2, 5.6.

Związek między dynamiką dochodu rozporządzalnego i udziałem wydatków sztywnych w wydatkach ogółem w analizowanym okresie był silny, ujemny i statystycznie istotny. W blisko 52% (współczynnik determinacji) przypadków spadek udziału wydatków sztywnych w wydatkach ogółem da się wyjaśnić wzrostem dynamiki dochodu rozporządzalnego gospodarstwa domowego. Na wydatki sztywne składają się wydatki na wyposażenie mieszkania. Wyznaczona korelacja dla dynamiki dochodu i udziału

tych wydatków w wydatkach ogółem była znacząca, dodatnia i statystycznie istotna. Oznacza to, że wzrost dynamiki dochodów tłumaczy w blisko 72% przypadków wzrost udziału wydatków na dobra przemysłowe w łącznych wydatkach gospodarstw domowych. Świadczy to o dominacji tendencji charakterystycznej dla drugiej fazy rozwoju konsumpcji.

Ostatecznie, analizy w zakresie alokacji środków konsumpcji przeprowadzone w oparciu o udział poszczególnych grup wydatków w wydatkach ogółem, w dochodzie rozporządzalnym, i zależności liniowe pomiędzy dochodem i wydatkami polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 pozwalają wskazać na:

- trwałość malejącego udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem, potwierdzona silną, ujemną korelacją z dochodem rozporządzalnym,
- rosnący udział wydatków na dobra przemysłowe w wydatkach ogółem, który potwierdza dodatnią i silną zależność zarówno z poziomem jak i dynamiką dochodów,
- rosnący udział wydatków na usługi społeczne w wydatkach ogółem i w dochodzie rozporządzalnym, ale przy umiarkowanym związku liniowym między poziomem i dynamiką dochodu a udziałem tych wydatków w wydatkach ogółem.

Wyznaczone kierunki i siły związków między badanymi zmiennymi potwierdza przypuszczenie, że konsumpcja polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 wskazuje na etap przejściowy między drugą a trzecią fazą rozwoju. Zatem, przy wzroście poziomu nasycenia polskich gospodarstw domowych w dobra przemysłowe i przy wysokiej dynamice dochodu rozporządzalnego, oczekiwać można zwiększenia udziału wydatków na usługi w wydatkach ogółem polskich gospodarstw domowych. Jednakże nie można zapominać o wpływie determinant pozaekonomicznych (o profilu społecznym, kulturowym, psychologicznym) zmian struktury potrzeb<sup>472</sup>, czynników wyznaczających asymetrię środków konsumpcji (w szczególności wystąpienia zjawiska wyrzeczenia konsumpcji na rzecz osób starszych). Oznacza to, że mimo przyjęcia stosownych założeń w oparciu o dane empiryczne prawdopodobieństwo wystąpienia zakładanych zjawisk w rozwoju konsumpcji zmniejsza wysoki poziom subiektywizmu w decyzjach podejmowanych przez podmioty konsumpcji.

<sup>472</sup> Szerzej w rozdziale drugim.

Z uwagi na główny cel pracy, którym jest zbadanie zmian konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych i ich ocena w kontekście zdolności do kreowania innowacji, w pełni uzasadnione są analizy wydatków konsumpcyjnych na edukację, kulturę, rekreację, zdrowie. Warunkiem, który musi być spełniony, by kapitał ludzki i społeczny służył kreowaniu innowacji jest inwestowanie w niego. Jak stwierdza Bauman, „Konsumować to tyle, co inwestować we własne człowieczeństwo w społeczeństwie. (...) Konsumpcja jest inwestycją we wszystko, co istotne dla osobistej wartości społecznej i szacunku własnego”<sup>473</sup>.

W Polsce w latach 2005-2012 korelacje między poziomem miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę i poziomami miesięcznych wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację na 1 osobę w polskich gospodarstwach domowych były dodatnie, silne i istotne statystycznie (tab. 5.9). Oznacza to, że wzrost poziomu dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych wpływał na wzrost wydatków w zakresie kształcenia, ochrony zdrowia i kultury, stanowiących formę inwestycji w człowieka. Najsilniejszy związek wystąpił między dochodem i wydatkami na kulturę i rekreację.

**Tabela 5.9.**

**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012**

Wyszczególnienie	Wydatki na edukację	Wydatki na zdrowie	Wydatki na kulturę i rekreację
Współczynnik korelacji Pearsona	<b>0,944601</b>	<b>0,989593</b>	<b>0,995347</b>
Współczynnik determinacji	0,892271	0,979295	0,990715

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.1, 5.5.

Badając zależność między tempem zmian dochodu rozporządzalnego i tempem zmian wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację polskich gospodarstw domowych w latach 2005-2012 (tab. 5.10) okazuje się, że choć korelacje są dodatnie, to ich siła i istotność statystyczna są różne.

<sup>473</sup> Z. Bauman, *Konsumowanie życia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009, s. 65.

**Tabela 5.10.**  
**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy tempami zmian dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2005-2012**

Wyszczególnienie	Wydatki na edukację	Wydatki na zdrowie	Wydatki na kulturę i rekreację
Współczynnik korelacji Pearsona	0,447557	0,376179	<b>0,951518</b>
Współczynnik determinacji	0,200307	0,141511	0,905387

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.1, 5.5.

Statystycznie istotna, silna, dodatnia zależność wystąpiła tylko i wyłącznie pomiędzy tempem wzrostu dochodu a tempem zmian wydatków na kulturę i rekreację. Szybszy wzrost tych wydatków można w 90% tłumaczyć szybszym tempem wzrostu dochodu rozporządzalnego. W przypadku zależności między tempem zmian dochodu a tempem zmian wydatków na kształcenie i zdrowie wystąpiły korelacje dodatnie raczej niskie i statystycznie nieistotne. Nie można zatem stwierdzić, że wzrost tempa dochodu rozporządzalnego wpływa na wzrost tempa wydatków na kształcenie i zdrowie. Przypuszczać można, że wzrost dochodów motywuje do bardziej wydajnej pracy, większego zaangażowania w prowadzone przedsięwzięcia, ale niekoniecznie do ponoszenia w danym czasie dodatkowych nakładów na kształcenie. I analogicznie – jednostka będąca w dobrej kondycji fizycznej i psychicznej nie będzie zwiększać tempa swoich wydatków na zdrowie przy rosnącym tempie wzrostu dochodów.

Otrzymane wyniki skłoniły do zbadania korelacji między dochodem i wydatkami na kształcenie i zdrowie przy zastosowaniu opóźnienia czasowego do odpowiednich zmiennych. W tym celu przyjęto, przy założeniu *ceteris paribus* (niezmienności innych zmiennych mogących wystąpić na przestrzeni przyjętego opóźnienia czasowego), że dodatkowe kwalifikacje zdobywane są w trakcie dwóch lat, a pogorszenie stanu zdrowia wynikające z wyższej aktywności zawodowej następuje po dwóch latach. W efekcie korelacje (tab. 5.11) były dodatnie, silne, statystycznie istotne.



**Tabela 5.11.**  
**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami (opóźnionymi w czasie) dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012**

Wyszczególnienie	Wydatki na edukację t-2, dochód rozporządzalny t	Wydatki na zdrowie t, dochód rozporządzalny t-2
Współczynnik korelacji Pearsona	0,887489	0,958385
Współczynnik determinacji	0,787637	0,918503

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.1, 5.5.

Z badanych zależności między dochodami rozporządzalnymi a wydatkami na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację w polskich gospodarstwach domowych na 1 osobę w latach 2005-2012 wynika, że:

- występuje silna, dodatnia korelacja, statystycznie istotna, między poziomami badanych zmiennych,
- istotna statystycznie, dodatnia korelacja między tempem wzrostu dochodu a tempem wzrostu wydatków na kulturę i rekreację,
- nieistotna statystycznie korelacja między tempem dochodu a tempem zmian wydatków na kształcenie i zdrowie staje się istotna wtedy i tylko wtedy, gdy uwzględni się stosowane opóźnienia czasowe, tj. dwa lata dla dochodu przy zależności: dochód – wydatki na kształcenie; dwa lata na wydatki na zdrowie przy zależności: dochód – wydatki na zdrowie.

Przeprowadzone rozważania pozwalają przyjąć, że dochód będzie skłaniał jednostki do inwestowania w siebie, zaspokajania potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych na wyższym poziomie, gdy jego przyszła oczekiwana wartość będzie wysoka. Przyszły dochód jednostka otrzymuje z pewnym prawdopodobieństwem, zatem im wyższy oczekiwany dochód, tym silniejsza motywacja do trwałego rozwoju, podejmowania kształcenia ustawicznego. Wartość kapitału wiedzy wzrasta, gdy przyszły dochód staje się coraz bliższy, a maleje, gdy dochód ten zostanie już osiągnięty.

Mając na względzie przeprowadzone analizy danych empirycznych, jak również i badań opinii publicznej, stwierdzić należy, że polskie gospodar-

stwa domowe wykazują rosnącą skłonność do zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych. Istotnym ograniczeniem aktywności jednostek w rozszerzaniu i modyfikowaniu struktury potrzeb są zasoby finansowe pochodzące ze źródeł wewnętrznych. Przyjmując za punkt odniesienia podział wydatków na wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru stwierdzić należy, że zmniejszenie procentowego udziału pierwszej grupy wydatków na korzyść grupy drugiej świadczy o racjonalnych przemianach dokonujących się w konsumpcji polskich gospodarstw domowych. W świetle powyższego stwierdzić można, że zmiany konsumpcji polskich gospodarstw domowych wynikające z alokacji środków finansowych wykazują stymulujący wpływ na kreowanie innowacji. Wskazuje na to rosnąca skłonność do zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych, sprzyjających podnoszeniu kwalifikacji i rozwojowi osobowości, kształtowaniu postaw kreatywnych, jak również otwartych. Tym samym pozwala stwierdzić, że wraz z naturalnym procesem związanym ze stopniowym zaspokajaniem potrzeb egzystencji (materialnych) i w coraz większym stopniu dbałością o zaspokojenie potrzeb społecznych i samorozwoju (niematerialnych) wzrastać będzie potrzeba zmiany komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach. Ponadto, przypuszczać można, że nasili się proces zmiany paradygmatu z innowacji zamkniętych na innowacje otwarte. Za czynnik weryfikujący słuszność wskazanego domniemania uznać należy czas (niefinansowy środek konsumpcji). Jest on analogicznie jak dochód ograniczonym zasobem konsumpcji gospodarstw domowych. Poziom świadomości zagospodarowania czasu przez jednostki ma w tym zakresie kluczowe znaczenie.



## Rozdział 6.

# STRUKTURA I ALOKACJA CZASU A KREOWANIE INNOWACJI

---

*większość ludzi bierze to wyjątkowe,  
niewymierne i niezbędne bogactwo za coś,  
co nie wymaga zastanowienia*  
[Peter F. Drucker]

Czas, jako niefinansowy środek konsumpcji, jest obok dochodu tym zasobem konsumpcji, który określa aktywność gospodarczą jednostek, stanowi potencjalne źródło powiększania kapitału wiedzy i budowania relacji międzyludzkich. Jest zasobem ograniczonym, podlegającym wartościowaniu przez jednostkę. Jest ważnym wyróżnikiem zmian społecznych i innowacyjnych.

W strukturze zasobu czasu, jakim dysponują indywidualne podmioty konsumpcji, występują między poszczególnymi segmentami (czas pracy, czas obowiązków pozazawodowych, czas wolny) związki o charakterze komplementarnym i substytucyjnym. Oznacza to, że problem alokacji czasu rozpatrywać należy, mając na uwadze zdolność do kreowania innowacji i charakter wprowadzanych innowacji, nie tylko w wymiarze oszczędności, ale także i form zagospodarowania. Formy zagospodarowania czasu mogą mieć pozytywne, jak i negatywne konsekwencje dla rozwoju jednostki i kolejnych pokoleń. Są zatem ważnym wyznacznikiem dla kreowania innowacji.

Celem rozważań jest identyfikacja i charakterystyka zmian konsumpcji, wynikających ze struktury i alokacji czasu jako niefinansowego środka konsumpcji oraz próba ich oceny z punktu widzenia kreowania innowacji.

### 6.1. Czas jako niefinansowy środek konsumpcji

Ekonomia i praktyka życia gospodarczego poświęcała i poświęca wiele uwagi zasobowi niefinansowemu, jakim jest czas. W obliczu powyższego trudno jest nie zgodzić się ze słowami Druckera, odnoszącymi się do czasu: „większość ludzi bierze to wyjątkowe, niewymierne i niezbędne bogactwo za coś, co nie wymaga zastanowienia”<sup>474</sup>, czy stwierdzeniem Marksa, „Czas jest przestrzenią ludzkiego rozwoju”<sup>475</sup>. Wagę powyższych słów, w aspekcie prowadzonych rozważań, podkreśla myśl Friedmana (ur. 1949), który uznaje czas wolny za drugie, obok pieniądza, wynagrodzenie za pracę (czas pracy)<sup>476</sup>.

Dociekania starożytnych Greków czy ekonomicznej myśli średnio-wiecznej dotyczyły już problemu czasu. Pierwotnie rozważania były związane z zagadnieniem ekwiwalentności wymiany, kosztami wytwarzania i cenami. Czas pojawił się przy okazji rozwoju teorii wartości. Postrzegano go jako zasób decydujący o sukcesach podmiotów gospodarujących. Wraz z rozwojem myśli ekonomicznej zaczął być postrzegany jako zasób decydujący o poziomie rozwoju gospodarczego, rozwoju społecznego, dobrobytu ekonomicznego<sup>477</sup>. Jak pisze Ignacy Tarski: „Czas jest rzeczywistym dobrem, niezbędnym do wykonywania każdej czynności (...). Poczucie wartości czasu zwiększa się proporcjonalnie do wzrostu tempa życia gospodarczego i rozwoju społeczeństwa oraz w stopniu więcej niż proporcjonalnym do bezpośredniej lub pośredniej wartości (...) ich efektów. (...) Dążymy zatem do tego, aby na odcinku określonego czasu uzyskać największe efekty”<sup>478</sup>.

Odniesienia do czasu jako zasobu określającego aktywność gospodarczą jednostek pojawiły się już u Arystotelesa w *Etyce nikomachejskiej*. Problem czasu znalazł się również w dociekaniach: Sir Williama Petty’ego

<sup>474</sup> P. F. Drucker, *Menedżer skuteczny. Nowoczesność*, Czytelnik, Warszawa 1994, s. 40.

<sup>475</sup> K. Marks, *Placa, cena, zysk*, Wydawnictwo Książka, Warszawa 1948, s. 63.

<sup>476</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 229.

<sup>477</sup> Ibidem.

<sup>478</sup> I. Tarski, *Czynnik czasu w procesie transportowym*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa 1976, s. 13.

(1623-1687), Smitha, Ricarda, Johna Stuarta Milla (1806-1873), czy Marksa. Zasoby wiedzy są, w kontekście współcześnie prowadzonych badań, podstawowym wyznacznikiem jakości życia, w wymiarze jednostkowym i społecznym<sup>479</sup>.

W starożytnej Grecji czas życia, który równoznaczny był z szeroko pojętą aktywnością człowieka, składał się z czasu pracy i zajęć (*ascholia*), czasu wysiłku fizycznego (*ponos*), czasu kontemplacji i zaangażowania publicznego (*scholie*), czasu rozrywki (*paidia*), czasu rekreacji i odtwarzania sił witalnych (*anapausis*)<sup>480</sup>. Czas kontemplacji i udziału w życiu politycznym oraz kulturalnym był ceniony najwyżej. Czas rozrywki zajmował niższe miejsce w hierarchii, wyprzedzając jednak czas regeneracji sił. Na bazie tego rozróżnienia stworzono w ciągu następnych stuleci różnorodne koncepcje człowieka i spędzania przez niego czasu<sup>481</sup>.

Współcześnie zasób czasu, jaki posiada jednostka (społeczeństwo), składa się z<sup>482</sup>:

- czasu pracy (czasu realizacji obowiązków zawodowych, aktywności na rynku pracy),
- czasu obowiązków pozazawodowych (czas bytowy, czas półwolny czy w literaturze anglojęzycznej określane *existential time*<sup>483</sup>, czyli czas egzystencjonalny) oraz
- czasu wolnego (w pełni do dyspozycji jednostki).

Czas pracy jest w perspektywie mikroekonomicznej miarą nakładu pracy, w wymiarze makroekonomicznym – miarą udziału jednostek w two-

<sup>479</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 176-198.

<sup>480</sup> B. Jung, *O czasie wolnym. Kultura i rekreacja w procesach rozwoju społeczno-gospodarczego*, SGPiS, Warszawa 1987.

<sup>481</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 224.

<sup>482</sup> *Ibidem*, s. 225.

<sup>483</sup> Termin czas egzystencjonalny wykorzystywany jest w badaniach dla różnych celów, głównie z zakresu psychologii. Badania koncentrują się na analizie chorób cywilizacyjnych będących wynikiem m.in. tzw. szybkiego życia; ich wpływu na życie rodzin, por. M. Creamer, P. Burgess, P. Pattison, *Reaction to Trauma: A Cognitive Processing Model*, „Journal of Abnormal Psychology” 1992, vol. 101 (3), s. 452-459; J. Lantz, *Frankl's Concept of Time: Existential Psychotherapy with Couples and Families*, „Journal of Contemporary Psychotherapy” 1995, vol. 25 (2), s. 135-144; idem, *Depression, Existential Family Therapy, and Viktor Frankl's Dimensional Ontology*, „Contemporary Family Therapy” 2001, vol. 23 (1), s. 19-32; J. Lantz, R. Ahern, *Re-Collection in Existential Psychotherapy with Couples and Families Dealing with Death*, „Contemporary Family Therapy” 1998, vol. 20 (1), s. 47-57; J. Lantz, J. Gyamerah, *Existential Family Trauma Therapy*, „Contemporary Family Therapy” 2002, vol. 24 (2), s. 243-255; K. LeMay, K. G. Wilson, *Treatment of Existential Distress in Life Threatening Illness: A Review of Manualized Interventions*, „Clinical Psychology Review” 2008, vol. 28 (3), s. 472-493.

rzeniu produktu społecznego. Jest źródłem dochodu, który warunkuje realizację funkcji konsumpcyjnej, rozwój społeczno-gospodarczy, poziom dobrobytu ekonomicznego<sup>484</sup>.

Czas obowiązków pozazawodowych obejmuje prowadzenie gospodarstwa domowego, nabywanie na rynku dóbr i usług, opiekę zdrowotną i czynności związane z zapewnieniem warunków rozwoju fizycznego i psychicznego, odgrywanie określonych ról społecznych. Określają go formy aktywności człowieka, które są równie wysoce obowiązkowe, jak te, które są związane ze świadczeniem usług na rynku pracy, przy czym są warunkowane innymi determinantami.

Czas wolny to sfera swobodnej działalności jednostki. Może być przeznaczony na działania zapewniające wypoczynek, poszerzanie ogólnej wiedzy i zainteresowań, rozwój zdolności twórczych. Czas wolny jest postrzegany jako miara samodoskonalenia czy samorealizacji, nawiązywania i utrzymywania więzi międzyludzkich, przyswajania trwałych wartości związanych z otoczeniem społeczno-kulturowym jednostki, rozwój zdolności twórczych czy ekspresji osobowości zgodnie z wolą jednostki. Jak stwierdził Victor Witter Turner (1920-1983): „sfera czasu wolnego jest produktem zindustrializowanego, zracjonalizowanego, zbiurokratyzowanego, funkcjonującego na wielką skalę systemu społeczno-ekonomicznego, który arbitralnie, a nie naturalnie, oddziela pracę od czasu wolnego, czasu po pracy”<sup>485</sup>.

Nie zawsze istnieje możliwość separatystycznego ujęcia czasu wolnego i czasu pracy<sup>486</sup>. Jest to, jak stwierdza Bohdan Jung (ur. 1953), wynik kompresji czasu i przestrzeni<sup>487</sup>. Kompresja czasu wyraża się intensyfikacją konsumpcji i produkcji w jednostce czasu. Jest ona wynikiem przeobrażeń stylów życia i postępującego rozwoju społeczno-gospodarczego. Wraz z pojawianiem się nowych produktów i usług pozwalających zawrzeć więcej czynności w jednostce czasu, nowych form pracy (elastycznych form pracy, pracy w domu przy wykorzystaniu nowych nośników infor-

<sup>484</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 225.

<sup>485</sup> V. Turner, *Od rytuału do teatru. Powaga zabawy*, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2005, s. 56.

<sup>486</sup> Na przykład w profesjach twórczych zarabianie na życie i realizowanie siebie samego przenikają się wzajemnie. We współczesnych przedsiębiorstwach trudno jest niejednokrotnie utrzymać pełną rozdzielczość tych sfer czasu – zwłaszcza przez ich właścicieli.

<sup>487</sup> B. Jung uznaje kompresję czasu i przestrzeni za atrybuty współczesnego życia, B. Jung, *Ponowoczesność i produkt medialny*, [w:] *Komunikowanie w perspektywie ekonomicznej i społecznej*, red. B. Jung, SGH, Warszawa 2001.



macji), przyspieszonym obiegiem informacji, zahamowany został ilościowy wzrost czasu wolnego i pojawiła się potrzeba intensyfikacji jego wykorzystania. Kompresji czasu towarzyszy kompresja przestrzeni, związana z masowością i powszechną dostępnością podróży międzynarodowych i międzykontynentalnych, nowymi produktami i usługami, innowacjami w telekomunikacji, wzrostem nowoczesnych środków komunikacji, rozwojem e-gospodarki<sup>488</sup>.

Jak wcześniej wspomniano, nauka ekonomii od czasów starożytnych przejawia w swoich koncepcjach zainteresowanie czasem wolnym i czasem pracy. Zdaniem Arystotelesa warunkiem koniecznym narodzin i rozwoju nauki jest istnienie ludzi dysponujących czasem wolnym – klas uprzywilejowanych, majątnych, „beztroskich”<sup>489</sup>. W języku greckim *scholie* (czas wolny) występował w trzech znaczeniach. Pierwsze odnosiło się do bezczynności, spokoju, odpoczynku, wytchnienia od czegoś bądź ulgi. Drugie zwracało uwagę na aspekt czynnościowy, tzn. form zagospodarowania czasu wolnego (np. rozmową, słuchaniem, nauką, rozrywką bądź spotkaniami towarzyskimi). Trzecie opierało się o charakterystykę zachowań w czasie wolnym (tj. wykonywanie czynności bez pośpiechu, wolno), wskazując również i na próżnowanie<sup>490</sup>.

Wskazane ujęcia czasu wolnego mówią zarówno o samej jego istocie, jak i sposobie wykorzystania. Wskazują na formy pozytywne i negatywne zajęć czasu wolnego. Odwołując się do zaproponowanego przez Arystotelesa ujęcia czasu wolnego można mówić o (swego rodzaju) sprzężeniu zwrotnym: odpowiednia ilość czasu wolnego umożliwia rozwój wiedzy, nauki, a wysoki poziom wiedzy i samoświadomości pozwala na twórcze wykorzystanie czasu wolnego oraz w ujęciu prakseologicznym racjonalne poszerzanie jego przestrzeni.

Przedstawiciele teorii wartości opartej na pracy (Smith, Ricardo, Marks) cenili wyżej czas produkcyjny (czas pracy) niż czas wolny. Max Weber – przedstawiciel młodszej szkoły historycznej – eksponował: rolę etyki pracy, a w jej ramach etos pracy (praca podstawową zasadą, wartością i normą życia i współżycia, źródłem wszelkich innych wartości, kształtowania warunków życia, osiągnięcia satysfakcji, stosunków międzyludzkich), asce-

<sup>488</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 227-228.

<sup>489</sup> A. Koyré, *Perspektywy dla historii nauki*, „Studia Philosophica Wratislaviensia” 2008, t. III (1), s. 136.

<sup>490</sup> Por. G. Toti, *Czas wolny*, Książka i Wiedza, Warszawa 1963, s. 5-6; *Słownik grecko-polski*, red. Z. Abramowiczówna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1965, s. 265-266.

tyczny styl życia i związaną z nim redukcję wydatków pieniężnych do niezbędnego minimum<sup>491</sup>. Thorstein Veblen czas wolny łączył z funkcjonowaniem klasy próżniaczej, nastawionej na ostentacyjną konsumpcję<sup>492</sup>. John Kenneth Galbraith uznawał czas wolny za główną funkcję przygotowania do czasu pracy. George Friedman postrzegał czas wolny jako drugie, obok pieniądza, wynagrodzenie za czas pracy; element wyższej jakości i standardu życia, czynnik samorealizacji<sup>493</sup>.

Dostrzec można dwa podejścia do problemu czasu wolnego. Kwestię czasu wolnego przedstawia się albo w jego relacji do czasu pracy, albo też jako rzeczywistość, która posiada samoistną wartość. To drugie ujęcie rozważa kwestię czasu wolnego w sposób pozytywny, odkrywając jego własne, wewnętrzne bogactwo, niezależnie od innych sfer życia<sup>494</sup>. Pierwsze ujęcie problemu czasu wolnego ma w klasycznych poglądach charakter negatywny. Czas wolny jawił się wówczas jako czas pozostały po pracy, względnie czas uwolniony od koniecznych obowiązków. Przy czym postrzeganie czasu wolnego w negatywnym aspekcie dla gospodarki było dalekie poglądom Marksa, który w *Kapitale* stwierdził, że „kapitał nie pyta o długość życia siły roboczej. Interesuje go jedynie i wyłącznie maksimum siły roboczej, które można uruchomić w ciągu jednego dnia roboczego. Cel ten osiąga skracając długość życia siły roboczej, jak chciwy gospodarz powiększa plon wyjaławiając ziemię”<sup>495</sup>. W swojej pracy *Zarys krytyki ekonomii politycznej*<sup>496</sup> stwierdził, że zaoszczędzenie czasu pracy jest równoznaczne z powiększeniem czasu wolnego, utożsamiał czas wolny z czasem indywidualnie twórczym. Traktował go jako warunek konieczny samorozwoju, przy czym podkreślał, że poza czasem wolnym warunkiem równie koniecznym dla kreatywnego samorozwoju jest posiadanie odpowiednich zasobów materialnych i kulturowych<sup>497</sup>.

Analiza czasu wolnego we współczesnym znaczeniu pojawiła się m.in. w pracach prowadzonych pod kierunkiem Stanisława G. Strumili-

<sup>491</sup> M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo TEST, Lublin 1994.

<sup>492</sup> T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa 1971.

<sup>493</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 223-258.

<sup>494</sup> D. Boggemann, *Jugendfreizeit und Jugendarbeit in der Krise: Lebenswelt junger Menschen als Perspektive für eine offene Jugendarbeit*, Verlag Ferdinand Schöningh, Paderborn 1985, s. 64-66.

<sup>495</sup> K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa 1956, s. 283.

<sup>496</sup> Idem, *Zarys krytyki ekonomii politycznej...*, s. 578. „Walkę klas” Marksa można postrzegać jako „walkę o czas wolny”.

<sup>497</sup> R. G. Peffer, *Marxszizm, Morality and Social Justice*, Princeton University Press, Princeton, New York 1990, s. 61.

na (ur. 1877-1974), Georga A. Lundberga (1895-1966). Najbardziej znaną definicją czasu wolnego jest definicja Joffre'a Dumazediera (1915-2002), którą posługuje się od 1957 r. zespół ekspertów UNESCO w międzynarodowych badaniach czasu wolnego. Według Dumazediera czas wolny obejmuje wszystkie czynności, którym jednostka może oddać się z własnej chęci, bądź odpoczynku, rozrywki, rozszerzenia swych wiadomości, bezinteresownego kształtowania się lub dobrowolnego udziału w życiu społecznym, po uwolnieniu się od obowiązków zawodowych, rodzinnych i społecznych<sup>498</sup>. Takie rozumienie czasu wolnego niesie nowe akcenty znaczeniowe, niekiedy odmienne od używanych w starożytności, czy w wiekach średnich. Studia literatury wskazują, że konstrukcja jednoznacznej definicji czasu wolnego jest sprawą niełatwą. Trudność wynika z istnienia szeregu elementów niekiedy trudnych do rozdzielenia bądź pozornie sprzecznych ze sobą<sup>499</sup>.

Czas, jako niefinansowy środek konsumpcji przeznaczany na konsumpcję dóbr i usług, jest drugim obok krzywej jednakowego dochodu, warunkiem ograniczającym konsumpcję, a w szczególności konsumpcję większości usług niematerialnych.

Bilans czasu pozostającego do dyspozycji na cele konsumpcyjne może być, zgodnie z ujęciem Gary'ego S. Beckera (1930-2014), w układzie dwóch dóbr  $X_1$  i  $X_2$ , przedstawiony za pomocą prostej analogicznej do krzywej jednakowego budżetu. Jeżeli krzywa jednakowego budżetu leży powyżej krzywej ograniczenia czasowego, to punkt optymalnej struktury konsumpcji wyznaczać będzie punkt styczności krzywej obojętności z krzywą ograniczenia czasowego (a nie z krzywą jednakowego budżetu). Oznacza to, że w równowadze będzie mieć miejsce wyrównywanie użyteczności krańcowych dóbr nie w przeliczeniu na jednostkę dochodu pieniężnego wydatkowanego na zakup dóbr  $X_1$  i  $X_2$ , ale w przeliczeniu na jednostkę czasu przeznaczonego na konsumpcję każdego z dóbr. Łączny poziom użyteczności będzie wówczas niższy niż w sytuacji, gdy ograniczeniem wyboru są jedynie ceny dóbr i dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego<sup>500</sup>.

Wskazane podejście zyskuje na znaczeniu w obliczu zmian zachodzących w strukturze konsumpcji – rozwoju konsumpcji. Chodzi tu o rozpa-

<sup>498</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 230-231.

<sup>499</sup> Por. H. Giegler, *Dimensionen und Determinanten der Freizeit: eine Bestandsaufnahme der sozialwissenschaftlichen Freizeitforschung (Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Forschung)*, Westdeutscher Verlag, Opladen 1982, s. 21-30.

<sup>500</sup> S. Czaja, *Czas w ekonomii...*, s. 213.

trywanie budżetu czasu, będącego do dyspozycji jednostek i gospodarstw domowych. Oznacza potrzebę analizy zmian zachodzących między czasem przeznaczonym na konsumpcję (ujęcie Beckera), czasem wolnym i czasem pracy.

## 6.2. Zmiany w strukturze czasu

Zmiany w strukturze czasu są generowane przez zjawiska i procesy charakteryzujące zarówno rozwój gospodarczy, jak i rozwój społeczny (w tym szczególnie przeobrażenia stylów życia). O zmianach w strukturze czasu decyduje bezpośrednio jego właściciel, pośrednio przedsiębiorstwa, a nawet państwo. Czas pracy określają stosowne instytucje formalne (przepisy prawa<sup>501</sup>). Intensywność wykorzystania czasu pracy i czasu wolnego określają metody wytwórcze, jakość i innowacyjność oferty rynkowej. Za przesłanki wykształcenia się sfery czasu wolnego uznać należy: indywidualizację wyborów, oddzielenie pracy od innych form organizacji życia ludzkiego.

Czas wolny indywidualnych podmiotów konsumpcji jest przeznaczany na reprodukcję prostą (tj. odtwarzanie potencjału życiowego) oraz na reprodukcję rozszerzoną (tj. rozwój, samodoskonalenie). Fundusz czasu wolnego obejmuje, analogicznie jak fundusz dochodu, fundusz czasu na zaspokojenie potrzeb podstawowych oraz fundusz czasu swobodnej decyzji<sup>502</sup>. Jednostka powinna, w celu zaspokojenia określonej (w oparciu o konkretne uwarunkowania) struktury potrzeb, dysponować zarówno funduszem dochodu, jak i funduszem czasu. Oba fundusze są ze sobą ściśle skorelowane. Oznacza to, że dla kształtowania kapitału ludzkiego i społecznego ważna jest ograniczoność obu tych zasobów. Wysoki udział czasu wolnego

<sup>501</sup> Zgodnie z kodeksem pracy (art. 129 § 1) czas pracy nie może przekraczać 8 godzin na dobę i przeciętnie 40 godzin w pięciodniowym tygodniu pracy w przyjętym okresie rozliczeniowym, nieprzekraczającym 4 miesięcy. Na tej podstawie ustala się liczbę godzin do przepracowania przez pracownika. Zgodnie z art. 130 § 1 kodeksu pracy w celu wyznaczenia wymiaru czasu pracy w danym okresie rozliczeniowym należy: (1) przemnożyć przez 40 liczbę tygodni przypadających do przepracowania w tym okresie (dla miesięcznego okresu rozliczeniowego jest to 4); (2) dodać do otrzymanej liczby liczbę dni pozostałych do końca okresu rozliczeniowego, przypadających od poniedziałku do piątku, przemnożoną przez 8; (3) odjąć po 8 godzin za każde święto wolne od pracy przypadające w dniu innym niż niedziela lub sobota, por. Obwieszczenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 23 grudnia 1997 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Kodeks pracy, Dz. U. z 1998 r. nr 21 poz. 94.

<sup>502</sup> Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw...*, s. 56.

w zasobach czasu ogółem, jak również poziom funduszu swobodnej decyzji, stwarzają sprzyjające warunki dla rozwoju indywidualnych podmiotów konsumpcji, ich aktywności w zakresie zaspokojenia potrzeb egzystencji, społecznych i samorozwoju.

Przemiany w strukturze czasu jednostki, społeczeństwa, są integralnie związane z cyklem życia, sposobem organizacji czasu. Czas życia konsumentów jest, zgodnie z hipotezą cyklu życia (LCH) i alternatywną do niej behawioralną hipotezą cyklu życia (BLC), skończony. Składa się z trzech faz, które wyznacza zmienna demograficzna, jaką jest wiek. Faza pierwsza, tzw. przedprodukcyjna, obejmuje dzieciństwo i młodość, faza druga – produkcyjna, to lata aktywności zawodowej i faza trzecia – poprodukcyjna, czyli wiek emerytalny.

W pierwszych latach życia, w okresie dzieciństwa, decyzje rynkowe podejmowane są przy współdziałaniu rodziców, za pośrednictwem zasobów środków konsumpcji będących w ich dyspozycji. Czas wolny jest przeznaczany na rozpoznanie i zdobywanie wiedzy o swoim środowisku<sup>503</sup>. Kształtowanie się zachowań zorientowanych na innych, początkowo obserwowanie, w późniejszych okresach integrowanie się bądź rywalizowanie stanowi podłoże procesów socjalizacyjnych, budowy pozycji jednostki w danej grupie. W literaturze wskazuje się, że umiejętności zagospodarowania czasu, określania i wyrażania preferencji w dzieciństwie, determinują zachowania w wieku dorosłym (w tym preferencje aktywności rekreacyjnych i kulturowych), poziom przystosowania społecznego<sup>504</sup>, zachowania nabywcze na rynku.

W okresie dojrzewania pojawiają się coraz to nowe dla jednostki (indywidualnego podmiotu konsumpcji) potrzeby. Mogą aktywizować się dwie przeciwstawne formy zachowań – indywidualizm i naśladownictwo<sup>505</sup>. Rozwijają się czynności socjalizacyjne, uczestnictwo w grupach, organizacjach, stowarzyszeniach. Czas wolny staje się, w coraz większym zakresie, zasobem ograniczonym, którego zagospodarowanie odbywa się w zasadzie pod wpływem grup odniesienia (rodziny, znajomych, szkoły itp.).

<sup>503</sup> C. W. Outley, M. F. Floyd, *The Home They Live In: Inner City Children's Views on the Influence of Parenting Strategies on Their Leisure Behavior*, „Leisure Studies” 2002, vol. 24 (2), s. 165-168.

<sup>504</sup> R. Esteve, J. San Martin, A. E. Lopez, *Grasping the Meaning of Leisure: Developing a Self-report Measurement Tool*, „Leisure Studies” 1999, vol. 18 (2), s. 79-91; M. W. Steinkamp, J. R. Kelly, *Social Integration, Leisure Activity, and Life Satisfaction in Older Adults: Activity Theory Revisited*, „International Journal of Aging and Human Development” 1987, vol. 25 (4), s. 293-307; R. C. Mannel, *Older Adults, Leisure, and Wellness*, „Journal of Leisureability” 1999, vol. 26 (2), s. 3-10.

<sup>505</sup> A. Ewert, G. Place, J. Sibthorp, *Early-Life Outdoor Experiences and an Individual's Environmental Attitudes*, „Leisure Sciences” 2005, vol. 27 (3), s. 225-239.

Okresy życia jednostki obejmujące pełnienie różnych funkcji społecznych (w pracy, rodzinie, wśród znajomych i przyjaciół) cechują się wysokim stopniem odczuwania potrzeb samorozwoju i społecznych. Są to okresy, w których fundusz czasu wolnego jest, w znacznym zakresie, ograniczony przez osiąganie statusu życiowego, realizowanie się na polu rodzinnym. Oprócz nabytych już nawyków rekreacyjnych i kulturowych pojawiają się nowe aspekty, związane z poszukiwaniem satysfakcji ze spędzania i przeżywania czasu wolnego. Z drugiej strony, powtarzalność wielu czynności związanych z obowiązkami domowymi może powodować zmęczenie i znużenie. Nieuświadomienie sobie przez jednostkę natężania się tych odczuć negatywnie wpływa na jego samopoczucie psychiczne, które niejednokrotnie prowadzi do destabilizacji jego psychiki, zmian neuronalnych<sup>506</sup>, zakłócając tym samym relacje, kontakty międzyludzkie.

W przypadku osób będących w wieku nieprodukcyjnym dostrzega się zmianę ich struktury potrzeb, jak również i struktury czasu. Wraz ze wzrostem czasu wolnego uaktywniają się nowe i/lub modyfikują dotychczas przyjmowane przez jednostkę formy jego zagospodarowania. Rozwijają się m.in. możliwości rozwoju intelektualnego (uniwersytety trzeciego wieku, kluby emerytów, organizacje i stowarzyszenia) i fizycznego. W przypadku osób ze słabym zdrowiem, odczuwających spadek sił witalnych, o niskiej kondycji materialnej, czas wolny najczęściej wypełniają: oglądanie programów telewizyjnych, słuchanie audycji radiowych, czytanie książek i prasy, spacer<sup>507</sup>. Przyjmuje się, że okres poprodukcyjny w życiu jednostki to czas wzmożonej konsumpcji. Przy czym, jak wskazuje behawioralna hipoteza cyklu życia (BLC) i wnioski z analiz przeprowadzonych w rozdziale czwartym, istotną barierą w zaspokojeniu potrzeb są możliwości finansowe. Zbyt niskie świadczenia emerytalne, zbyt niski poziom zgromadzonych oszczędności będących efektem niskiej motywacji do gromadzenia środków pieniężnych na czas emerytury, sprawia, że zaspokojenie potrzeb ogranicza się niejednokrotnie do wymiaru egzystencji.

Analizując różne okresy życia jednostki można wskazać na kilka typowych przełomów, tj. rozpoczęcie edukacji, przechodzenie na wyższe poziomy edukacji, wejście na rynek pracy, założenie rodziny, zakończenie pracy zawodowej i przejście na emeryturę. Każdy punkt zwrotny w życiu jednostki (nie tylko wskazane powyżej, ale i te związane ze stanami emocjonalnymi)

<sup>506</sup> Szerzej w rozdziale drugim.

<sup>507</sup> R. Dionigi, *Competitive Sport as Leisure in Later Life: Negotiations, Discourse, and Aging*, „Leisure Sciences” 2006, vol. 28 (2), s. 181-196.



obrazuje zmiany w jej sytuacji społecznej i psychicznej, zasobach środków finansowych i niefinansowych, ich alokacji. Jak wskazują procesy demograficzne, obserwuje się zjawisko wydłużania średniej długości życia ludzi (jako m.in. efekt postępu w medycynie), któremu współtowarzyszą „rozciąganie” faz życia ludzkiego oraz zacieranie cezur tych faz<sup>508</sup>, co przenosi się na formy zaspokojenia potrzeb i zagospodarowywania czasu wolnego.

Z każdą fazą życia związana jest większa bądź mniejsza aktywność rynkowa jednostki, którą wyznacza nie tylko rozmiar funduszu dochodu, ale i funduszu czasu. Obecnie ludzie „żyją szybko” i oczekują innowacji produktowych i usługowych, będących dla nich czasoszczędnyimi. Wraz ze wzrostem ich wykorzystywania w życiu codziennym powiększa się fundusz czasu wolnego. Obserwuje się m.in. położenie większego nacisku na konsumpcję doznań w czasie wolnym lub tworzenie nowych form jego zagospodarowania. Jest to jeden z symptomów potrzeby integracji struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach. Nawet ta czysta innowacja techniczna wpływa na styl życia, a zatem powinna nosić w większym zakresie charakter społeczny.

### 6.3. Alokacja czasu wolnego a kreowanie innowacji

Współcześnie, jednostki domagają się dóbr i usług, które z jednej strony oszczędzają ich czas, z drugiej – zagospodarowują go. Pożądane postawy jednostek ludzkich kształtują się w trakcie zaspokajania potrzeb, transformacji jednych dóbr i wartości w inne wartości. Konsumpcja, przy odpowiednio identyfikowanych i kształtowanych jej warunkach wewnętrznych, wyznacza długookresową zdolność do kreowania innowacji w gospodarce. „W procesie konsumpcji człowiek nie tylko odtwarza proces życia, ale go rozszerza, pogłębia, zmienia. W tym znaczeniu konsumpcja jest nie tylko celem produkcji, ale stanowi jej założenie, warunek, siłę napędową. W procesie konsumpcji rośnie siła intelektualna i siła moralna człowieka, zwiększa się jego moc wytwórcza, rozwija wyobraźnia, zwiększa potęgę umysła. Konsumpcja staje się najpotężniejszą siłą wytwórczą, gdyż w czasie wolnym od pracy, od bezpośredniego czasu produkcji, odbywa się rozwój

<sup>508</sup> R. J. Samuelson zjawiska te puentuje: „Żyjemy w epoce, w której ludzie coraz mniej chcą się zachowywać w swoim wieku. Młodzi (albo wielu z nich) pragną być starsi, starsi (albo wielu z nich) pragną być młodszy. Zniszczyliśmy stopniowo tradycyjne etapy cyklu życia”, cyt. za: B. R. Barber, *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantyлізуje dorosłych i polityka obywateli*, Wydawnictwo MUZA SA, Warszawa 2008, s. 12-13.



jednostki ludzkiej<sup>509</sup>. Znaczenie zmian konsumpcji dla kreowania innowacji podkreśla również fakt, że „decyzje podejmowane w sferze społeczno-gospodarczej dotyczą przede wszystkim spraw bieżących, natomiast rzadko mają zasięg strategiczny. Uświadomienie sobie tego ograniczenia może być czynnikiem, który pozwoli na bardziej świadome koncentrowanie uwagi na perspektywie długofalowej. Wśród zachodzących we współczesnym świecie zmian warto obserwować zachowania konsumentów, które także podlegają ewolucji<sup>510</sup>”.

Gospodarowanie czasem przez indywidualne podmioty konsumpcji w kontekście kreowania innowacji można rozpatrywać w dwóch ujęciach. Pierwsze należy rozumieć jako relacje między czasem pracy, czasem obowiązków i czasem wolnym. Ujęcie drugie to skupienie uwagi na samym czasie wolnym, który współcześnie jest traktowany jako istotny element poziomu i jakości życia.

Na poziomie mikroekonomicznym jednostka ludzka ma do rozwiązania problem o temporalnym charakterze – uzyskać wyższy poziom konsumpcji z aktualnie posiadanego dochodu, czy poddać go procesowi kreacji, który powiększy przyszłą konsumpcję, a tym samym wygeneruje zmiany w strukturze zaspokojenia potrzeb. Czas wolny, jakim dysponują członkowie gospodarstw domowych, może być przeznaczany na podnoszenie własnych kwalifikacji poza miejscem pracy. Ważny jest proces stałego odnawiania, doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i zawodowych indywidualnych podmiotów konsumpcji. Jak wykazano w rozdziale 4, głównymi przyczynami powstrzymującymi jednostki przed podnoszeniem własnych kwalifikacji są bariery finansowe. Jednostki postrzegają dynamikę dochodu w kategorii rekompensaty czasu, jaki muszą wygospodarować na podnoszenie własnych kwalifikacji. Na problem ten spojrzeć należy od strony kształtowania jednostki, kreowania w niej aksjomatów kapitału ludzkiego i społecznego, czyli takiej struktury instytucji formalnych i nieformalnych, które będą sprzyjać m.in. kreacji potencjału innowacyjnego w gospodarce. Oznacza to, że problem alokacji czasu jest ważny na każdym etapie rozwoju jednostki.

Polskie gospodarstwa domowe cechuje rosnący poziom wyposażenia w przedmioty trwałego użytku wyraźnie oszczędzające czas, jak również służące jego zagospodarowaniu czynnościami związanymi z rozrywką, rozwo-

<sup>509</sup> E. Lipiński, *Karol Marks i zagadnienia współczesności*, PWN, Warszawa 1969, s. 272, cyt. za: Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 286.

<sup>510</sup> H. Mruk, *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów...* op. cit., s. 47-48

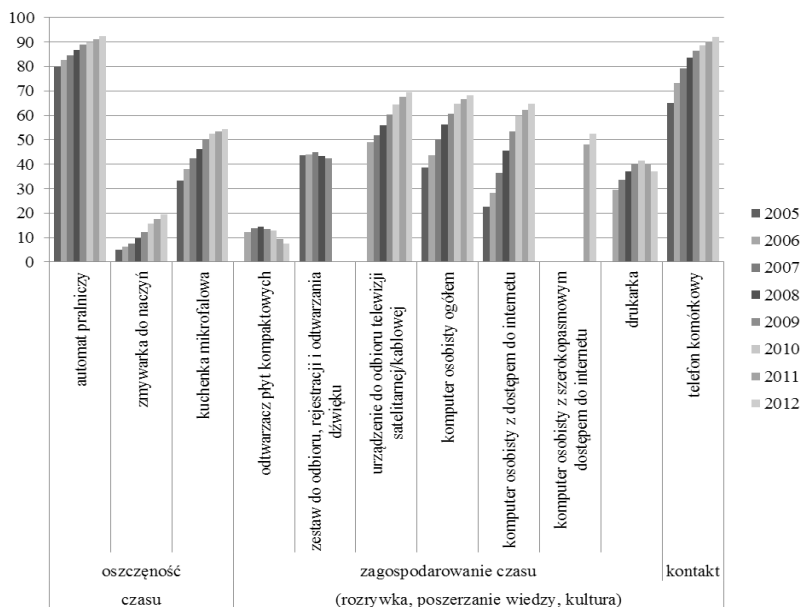
jem osobowym, kontaktami międzyludzkimi, realizowaniem funkcji kulturowych i rekreacyjnych (rys. 6.1). W latach 2005-2012 odsetek gospodarstw domowych użytkujących zmywarki do naczyń, kuchenki mikrofalowe, wyraźnie wzrósł. W przypadku kuchenek mikrofalowych można przypuszczać, że upowszechnia się zakup produktów do szybkiego przygotowania pożywienia w domu. Na rynku jest dostępnych coraz więcej gotowych dań. Ich szeroki wachlarz, jak również niski poziom funduszu wolnego czasu, wysoki poziom aktywności zawodowej kobiet, skłania niejednokrotnie do zakupu przedmiotów trwałego użytku oszczędzającego czas.

W ostatnich latach wzrasta udział gospodarstw domowych posiadających urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej lub kablowej, komputer osobisty z dostępem do internetu, w tym z dostępem do szerokopasmowego internetu. Wyposażenie w tego rodzaju dobra trwałego użytku jest wyrazem zarówno potrzeby dostępu do informacji ze świata, jak i kontaktu ze znajomymi, grupami odniesienia, realizacji funkcji kulturowych (dostrzega się wyraźny wpływ globalizacji). Dzięki internetowi, medium interaktywnemu, możliwy staje się swobodny, dogodny dla jednostki wybór treści, czasu odbioru. Jest to również forma kreowania innowacji poprzez nawiązywanie współpracy z przedsiębiorstwami innowacyjnymi. Współpraca taka może odbywać się bezpośrednio (np. *crowdsourcing*<sup>511</sup>) bądź pośrednio (wyrażanie opinii na portalach społecznościowych, forach, blogach itp.).

---

<sup>511</sup> Szerzej w dalszej części rozdziału.

**Rysunek 6.1.**  
**Wyposażenie w niektóre przedmioty trwałego użytku według form wykorzystania czasu w % ogółu gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.display?p\\_id=424382&p\\_token=0.9197051445003216#](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=424382&p_token=0.9197051445003216#) [30.04.2014].

Mając na względzie wskazaną powyżej tendencję czynienia konsumpcji czasoszczędną pod względem wykonywania czynności domowych, zbadało korelację między poziomem i dynamiką dochodu rozporządzalnego i udziałem wydatków związanych z zagospodarowaniem czasu wolnego w wydatkach ogółem (tab. 6.1). Za wydatki związane z zagospodarowaniem czasu wolnego uznano wydatki na rekreację i kulturę, restauracje i hotele oraz transport (patrz: tab. 5.6). Udział tych wydatków w łącznych wydatkach gospodarstw domowych wykazał dodatni, silny i statystycznie istotny związek z poziomem dochodu rozporządzalnego. W blisko 92% przypadków zmienność poziomu udziału wydatków związanych z zagospodarowaniem czasu wolnego w wydatkach ogółem da się wyjaśnić zmiennością poziomu dochodu rozporządzalnego gospodarstwa domowego. Natomiast dynamika dochodu nie wykazuje związku liniowego z udziałem tych wydatków w wydatkach ogółem.

Tabela 6.1.

**Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem i dynamiką dochodu rozporządzalnego a udziałem wydatków związanych z zagospodarowaniem czasu wolnego w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012**

Wyszczególnienie	Poziom dochodu rozporządzalnego	Dynamika dochodu rozporządzalnego
Korelacja Pearsona	0,9575	-0,1182

Statystycznie istotne wartości współczynników korelacji ( $\alpha=0,05$ ) zaznaczono w tabeli pogrubioną czcionką.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych z tabel: 4.1, 5.6.

Przyjmując za punkt odniesienia podział wydatków na wydatki podstawowe i wydatki swobodnego wyboru, stwierdzić należy, że zmniejszenie procentowego udziału pierwszej grupy wydatków na korzyść grupy drugiej<sup>512</sup> świadczy o racjonalnych przemianach dokonujących się w konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Wzrasta świadomość zagospodarowania czasu wolnego. Gospodarstwa domowe przy wzroście poziomu dochodu rozporządzalnego wykazują wyższe zainteresowanie formami spędzania czasu wolnego, które sprzyjają rozwojowi jednostki. Postrzegać to należy pozytywnie z punktu widzenia kreowania innowacji – zarówno w odniesieniu do kształtowania wartości niematerialnych będących funkcjami innowacyjności, jak i charakteru wprowadzanych innowacji.

Zjawiskiem wynikającym z powszechności, dostępności w warunkach domowych wielu usług będących jednocześnie formą zagospodarowywania czasu wolnego, jest domocentryzacja<sup>513</sup>, czyli tzw. ucieczka w prywatność. Rozwojowi tego zjawiska sprzyja postęp techniki i technologii. Wyraźnie rośnie poziom wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku, takie jak nośniki przekazu kulturowego, nośniki przekazu informacji lub telefony. Dzięki nim jednostki uzyskują we własnym domu dostęp do informacji, multimedialnych wytworów kultury, czy możliwość komunikowania się ze znajomymi, podejmowania decyzji rynkowych.

<sup>512</sup> Szerzej w rozdziale piątym.

<sup>513</sup> W literaturze socjologicznej zjawisko domocentryzacji określane jest mianem *cocooning*. Jest ono rozumiane jako zamykanie się, izolowanie od negatywnego oddziaływania środowiska zewnętrznego. Termin został wprowadzony w latach 80. XX w. przez amerykańską badaczkę stylów życia, Faith Plotkin, por. B. Sherrod, *Trend Analyst Faith Popcorn Courts Women Who Work at Home with a Furniture Collection Designed with Them in Mind*, „Tribune Staff Writer”, 28 November 1999.

O upowszechnianiu się domocentryzacji świadczą m.in. struktura dobowego budżetu czasu, uczestnictwo w imprezach kulturalnych, intensywność korzystania z internetu. W strukturze dobowego budżetu czasu polskich gospodarstw domowych korzystanie ze środków masowego przekazu przewyższa znacznie czas poświęcony na uczestnictwo w sporcie i rekreacji, na własne zamiłowania i hobby czy życie towarzyskie i rozrywki (tab. 6.2).

**Tabela 6.2.**  
**Struktura dobowego budżetu czasu według typu biologicznego gospodarstwa domowego w Polsce\* (w % czasu dobowego ogółem)\*\***

Wyszczególnienie	typ biologiczny gospodarstwa domowego				
	małżeństwa bez dzieci na utrzymaniu	małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu	matka lub ojciec z dziećmi na utrzymaniu	rodziny z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	pozostałe rodziny
<b>2003/2004</b>					
czas trwania czynności w ciągu doby ogółem	100	100	100	100	100
potrzeby fizjologiczne	47,9	44,5	45,5	45,9	46,1
praca zawodowa	7,5	12,2	7,8	11,7	12,3
nauka	0,3	3,6	5,4	3,1	1,5
zajęcia i prace domowe	15,3	14,2	14,3	13,7	12,4
dobrowolna praca w organizacjach i poza nimi	2,6	1,4	1,7	1,5	2,2
życie towarzyskie i rozrywki	4,6	4,4	5,5	4,9	5,2
uczestnictwo w sporcie i rekreacji	1,8	1,6	1,8	1,5	1,5
zamiłowania osobiste, hobby i gry	0,8	1,4	1,6	1,1	1
korzystanie ze środków masowego przekazu	14,3	10,4	10,2	10,9	12,4
dojazdy, dojeżdżania oraz inne niewymienione czynności	4,9	6,3	6,2	5,7	5,4
<b>2013</b>					
czas trwania czynności w ciągu doby ogółem	100	100	100	100	100
potrzeby fizjologiczne	49,1	45,3	46,0	48,0	48,3

Wyszczególnienie	typ biologiczny gospodarstwa domowego				
	małżeństwa bez dzieci na utrzymaniu	małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu	matka lub ojciec z dziećmi na utrzymaniu	rodziny z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami	pozostałe rodziny
praca zawodowa	9,2	14,7	10,0	13,7	13,4
nauka	0,2	1,4	4,3	1,7	0,9
zajęcia i prace domowe	14,0	15,3	15,5	14,3	11,1
dobrowolna praca w organizacjach i poza nimi	1,4	0,5	0,5	0,7	0,9
życie towarzyskie i rozrywki	4,7	2,4	4,7	4,6	4,8
uczestnictwo w sporcie i rekreacji	1,2	0,9	1,0	0,9	1,0
zamiłowania osobiste, hobby i gry	1,3	1,5	1,7	1,6	1,7
korzystanie ze środków masowego przekazu	13,7	8,7	8,7	9,2	10,7
dojazdy, dojeżdża oraz inne niewymienione czynności	4,4	4,8	4,9	4,5	4,5

\*badanie z roku 2003/2004 i 2013 r. przeprowadzone było na odrębnie wylosowanej próbie. Próba do badania w 2003/2004 objęła osoby w wieku 15 lat lub więcej należące do gospodarstw domowych (N=20 264). Próba do badania w 2013 r. objęła osoby mające 10 lat lub więcej (N=40049, w tym 38 968 osób w wieku 15 lat lub więcej). Badanie budżetu czasu ludności zostało przeprowadzone, w przypadku pierwszej edycji badań – w dniach od 1 czerwca 2003 roku do 21 maja 2004, zaś w 2013 od 1 stycznia do 31 grudnia

\*\*obliczany na podstawie przeciętnego czasu trwania czynności przypadającego na 1 osobę bez względu na to, czy wykonała daną czynność, czy nie

Źródło: *Budżet czasu ludności 2013. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2015, s. 184-185, 252-254; *Warunki życia rodzin* op. cit., s. 163.

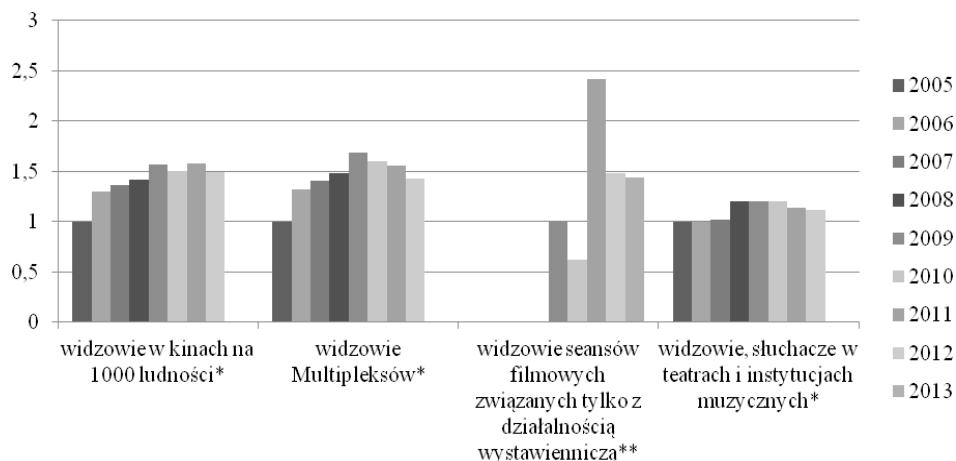
W Polsce w ciągu ostatnich dziesięciu lat (tab. 6.2) ogólna struktura dobowego budżetu czasu gospodarstw domowych nie uległa większym zmianom. Proporcje pomiędzy czasem przeznaczanym na obowiązki (tj. pracą zawodową, naukę, zajęcia i prace domowe, dobrowolną pracę w organizacjach i pomoc innym) a odpoczynkiem (tj. życie towarzyskie i rozrywki, uczestnictwo w sporcie i rekreacji, zamiłowania osobiste, korzystanie ze środków masowego przekazu) uległy niewielkim zmianom. W strukturze dobowego budżetu czasu obowiązki stanowiły ok. 29% (28,9% zgodnie z wynikami ba-

dania przeprowadzonego w 2003/2004 r., i 28,7% w 2013 r.), zaś odpoczynek uległ zmniejszeniu z 19% (na przełomie 2003/2004 r.) do 17% (w 2013 r.). Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonymi w 2013 r. w niewielkim stopniu zwiększył się udział czasu przeznaczanego na potrzeby fizjologiczne, a zmniejszył udział czasu poświęcanego na dojazdy i dojścia. Spadek udziału czasu na dojazdy i dojścia można wiązać z dynamicznym zwiększeniem dostępności do internetu i zakresu spraw realizowanych tą drogą.

Zmiany w strukturze dobowego budżetu czasu polskich gospodarstw domowych mają swoje odzwierciedlenie w aktywności kulturowej jednostek. W Polsce od 2009 r. obserwuje się malejący udział ludności korzystającej z usług kin, teatrów i innych instytucji organizujących imprezy kulturalne (rys. 6.2). Zmniejszenia liczby ich widzów należy upatrywać w rosnącym wyposażeniu gospodarstw domowych w sprzęt audiowizualny.

Rysunek 6.2.

Dynamika zmian udziału indywidualnych podmiotów konsumpcji w wybranych imprezach kulturalnych w Polsce w latach 2005-2013 (w %)



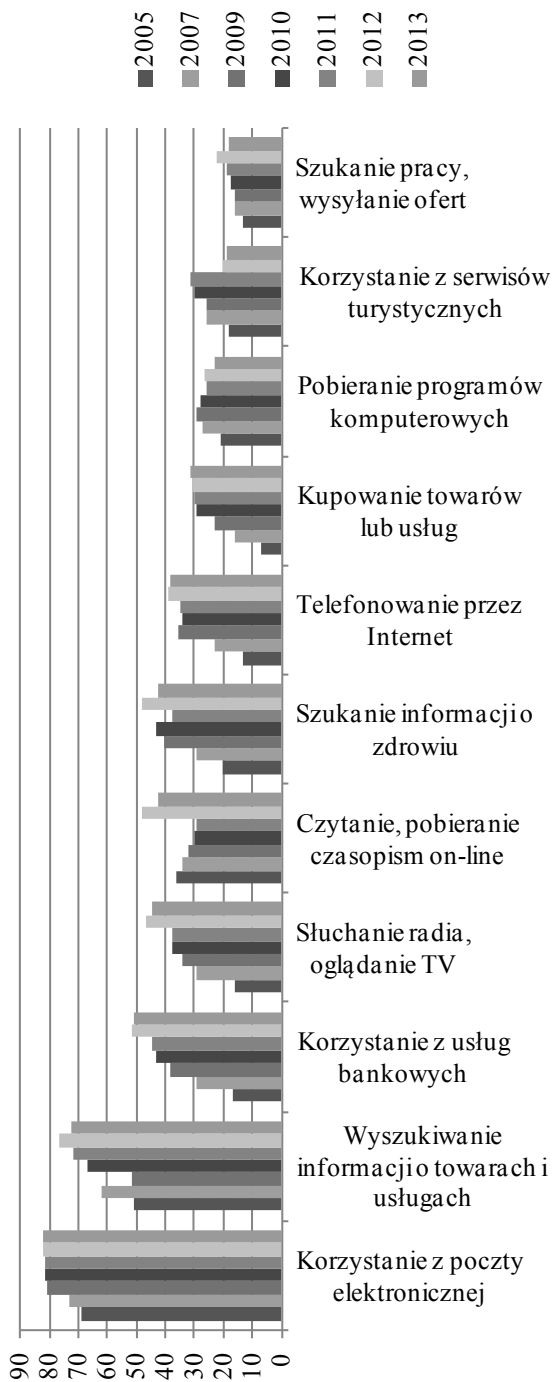
\* rok 2005 = 100

\*\*rok 2010 = 100

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie GUS, Bank Danych Lokalnych, [http://stat.gov.pl/bdl/app/dane\\_podgrup.hier?p\\_id=424382&p\\_token=14454857](http://stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.hier?p_id=424382&p_token=14454857) [30.04.2014].



Rysunek 6.3.  
Cele korzystania z Internetu w sprawach prywatnych w Polsce w latach 2005-2013 (w % osób korzystających z Internetu)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2009-2013, GUS, Warszawa 2013, s. 137; Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2004-2008, GUS, Warszawa 2010, s. 85.

W Polsce w latach 2005-2013 zwiększał się wyraźnie odsetek osób korzystających z internetu w celach: komunikacji za pomocą poczty elektronicznej, wyszukiwania informacji o towarach i usługach, korzystania z usług bankowych, słuchania radia i oglądania dostępnych programów, czytania i pobierania czasopism online, prowadzenia rozmów telefonicznych (rys. 6.3). Wnioskować można, że jednostki wykonują wiele czynności w domu w ramach swojego wolnego czasu. Wyraźnie zaznacza się wzrost zainteresowania zdrowiem. W 2005 r. blisko 20% Polaków szukało informacji na ten temat, a w 2012 takich osób było już 48%. W latach 2012-2013 wzrosło wyraźnie zainteresowanie czytaniem i pobieraniem czasopism online.

Upowszechnianiu się domocentryzacji sprzyja niewątpliwie szeroka oferta usług handlowych, bankowych, naprawczych, ubezpieczeniowych, możliwości nabywania i dostarczania do domu żywności i odzieży, zamawiania wizyt lekarskich lub kosmetycznych, oferowana drogą elektroniczną (dostępna w internecie). Domocentryzm wynika również z powszechnych form uelastyczniania rynku pracy. Nienormowany lub skrócony czas pracy, zmiana sposobów wykonywania obowiązków zawodowych sprzyja narastaniu zjawiska.

Nasilający się domocentryzm prowadzi do wspomnianej indywidualizacji zachowań. Indywidualizacja stylów życia sprzyja z jednej strony rozwojowi człowieka, gdyż powiększa obszar jego wolności, stwarza szanse ujawnienia i wykorzystania osobistych, niepowtarzalnych cech, a więc pełniejszego rozwoju osobowości, co jest korzystne dla niego, jak i dla otaczającego go środowiska społecznego. Z drugiej zaś może prowadzić do dezintegracji społecznej, w wyniku czego może nastąpić rozpad dotychczasowych więzi społecznych i systemów wartości, a więc desocjalizacja życia człowieka<sup>514</sup>. Do analogicznych wniosków prowadzi refleksja nad masową, niepomamowaną konsumpcją, określaną mianem affluenza<sup>515</sup>, o której Galbraith pisał: „Oczekiwano, że nieustanny wzrost materialnego dobrobytu rozwiąże wszystkie problemy. Tymczasem on sam stał się głównym problemem”<sup>516</sup>. Natomiast Toffler stwierdził, że „integracja społeczna będzie (...) bardzo poważnym zadaniem przyszłości, ale prawdopodobnie jeszcze trudniejszą sprawą będzie wewnętrzna integracja osobowości jednostki. Mnożąca się liczba stylów życia zagraża bowiem naszej zdolno-

<sup>514</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 204.

<sup>515</sup> Szerzej w rozdziale trzecim.

<sup>516</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 218.

ści do utrzymania więzi z naszym własnym «ja»<sup>517</sup>. Wraz z pogłębianiem się domocentryzmu mogą postępować procesy deprecjacji kapitału ludzkiego i kapitału społecznego.

Jedną z form niwelowania negatywnego wpływu domocentryzmu jest aktywność turystyczna. Turystyka, analogicznie jak uczestnictwo w kulturze i edukacji, choć odnosi się do jednostki, ma szersze znaczenie. Jest istotnym czynnikiem przełamywania barier i podziałów. Ma znaczenie nie tylko ekonomiczne, z punktu widzenia funkcjonowania rynku turystycznego, ale i znaczenie społeczne. Spełnia funkcje wypoczynkowe, zdrowotne, wychowawcze, poznawcze, etniczne, przez co warunkuje kształtowanie kapitału ludzkiego i kapitału społecznego. Ponadto sprzyja tworzeniu długotrwałych relacji z inwestorami. Uznaje się, że wśród kryteriów współpracy, branych pod uwagę przez inwestorów, są kwalifikacje i umiejętności jednostki, jakość życia, a także oferta kulturalna miasta tworząca jego niepowtarzalny klimat<sup>518</sup>.

Aktywność turystyczną determinuje dochód, liczba członków gospodarstwa domowego, miejsce zamieszkania, wiek, wykształcenie, ilość czasu wolnego (tab. 6.3). Natomiast zróżnicowany jej poziom pod względem form uznać należy, mając na względzie determinanty potrzeb konsumpcyjnych<sup>519</sup>, za zjawisko naturalne, wynikające m.in. z odmiennych zwyczajów, tradycji.

**Tabela 6.3.**  
**Skala aktywności turystycznej według Victora T. C. Middletona**

determinanty	niska aktywność turystyczna gospodarstw domowych	wysoka aktywność turystyczna gospodarstw domowych
dochód	niski	wysoki
miejsce zamieszkania	wieś	miasto
wykształcenie	niski poziom	wysoki poziom
wiek	powyżej 75 lat	ludzie młodzi (głównie młodzież)
posiadanie samochodu osobowego	brak	dwa lub więcej samochodów
ilość czasu wolnego	trzy lub mniej tygodni płatnego urlopu	sześć lub więcej tygodni płatnego urlopu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: V. T. C. Middleton, *Marketing w turystyce*, Polska Agencja Promocji Turystyki, Warszawa 1996, s. 50.

<sup>517</sup> A. Toffler, *Szok przyszłości*, Wydawnictwo KURPISZ S.A., Przeźmierowo 2007.

<sup>518</sup> M. Sobocińska, op. cit., s. 17.

<sup>519</sup> Szerzej w rozdziale drugim.

Wzrost aktywności turystycznej ludności stanowi obiektywną prawidłowość rozwoju cywilizacji<sup>520</sup>. Uznaje się, że wraz z wyższym poziomem życia wzrastają potrzeby w zakresie turystyki. Tendencje, jakie obserwuje się w polskiej gospodarce, w stylu życia ludności, w oparciu o wyniki badań opinii publicznej<sup>521</sup>, wskazują na wzrost aspiracji przestrzennej ruchliwości ludzi, związanej z dobrowolną zmianą miejsca pobytu, środowiska i rytmu życia, a niezwiązanej z aktywnością zarobkową. Bariery są w tym przypadku dochody. Niemniej jednak rynek usług turystycznych rozwija się coraz dynamiczniej i jednocześnie staje się coraz bardziej zróżnicowany. Oprócz tradycyjnej turystyki historycznej (zwiedzanie zabytków), wypoczynkowej, przyrodniczej i sanatoryjnej rozwijają się nowe formy, takie jak turystyka rozrywkowa (np. aquaparki), ekstremalna (szkoły przetrwania), kulturowa, pielgrzymkowa, postmodernistyczna (poszukiwanie całkiem nowych doznań i atrakcji), muzyczna (festiwale rockowe), zakupowa, czy ekoturystyka i turystyka wiejska<sup>522</sup>.

Rozwój turystyki, dostosowywanie jej do możliwości i oczekiwań ludności, jest niezbędnym warunkiem dla procesu kształtowania kapitału ludzkiego i kapitału społecznego. Prowadzi do rozwoju równoległe przebiegających procesów, jakimi są ujednolicanie (homogenizacja) i różnicowanie się zachowań konsumpcyjnych.

O poprawie budżetu czasu można mówić również przez pryzmat żywienia. Wzrasta popyt na produkty wysoko przetworzone, których specyfiką jest szybkość i łatwość przygotowania. Czynniki determinującymi zapotrzebowanie na tego rodzaju produkty są w tym przypadku wydłużanie czasu pracy i wzrost aktywności zawodowej kobiet. Ponadto aktywizuje się zastępowanie konsumpcji naturalnej przez rynkową za pośrednictwem usług gastronomicznych. Usługi gastronomiczne ograniczają czasochłonność konsumpcji żywności, ale i wywołują zainteresowanie różnorodnością kulturową (różne kuchnie świata), przez co wypełniają funkcję edukacji międzykulturowej i ochrony różnorodności kultur, czy też pozwalają zaspokajać dążenia do konsumpcji luksusowej (korzystanie z ekskluzywnych restauracji)<sup>523</sup>.

<sup>520</sup> *Kierunki rozwoju turystyki do 2015 r.*, Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa 2008, s. 3; *Strategia rozwoju turystyki w latach 2001-2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2001, s. 4.

<sup>521</sup> Szerzej w rozdziale piątym.

<sup>522</sup> D. Kielczewski, op. cit., s. 168; D. McCannell, *Turysta. Nowa teoria klasy próżniaczej*, Muza SA, Warszawa 2002, IV strona okładki, rozdział I-III.

<sup>523</sup> Szerzej w: D. Kielczewski, op. cit., s. 138, 151-155.

Postępujący proces uprzemysłowienia konsumpcji żywności jest postrzegany w dwóch wymiarach. W pierwszym wymiarze jest szansą racjonalizacji żywienia. Drugi wymiar – jako forma kreacji nowych dążeń konsumpcyjnych związanych z nabywaniem dodatkowego wyposażenia gospodarstw domowych, służącego obróbce półproduktów spożywczych.

Najbardziej kontrowersyjną formą uprzemysłowienia konsumpcji żywności jest rozwój biotechnologii opartych na inżynierii genetycznej (żywność GMO)<sup>524</sup>. Zwolennicy GMO uważają, że jest to rozwinięta forma innowacji w produkcji żywności. Przeciwnicy wskazują na negatywne konsekwencje dla samego człowieka, rozwoju gospodarek, wynikające z nadmiernej ingerencji w środowisko przyrodnicze w celu zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych<sup>525</sup>. Zwraca się uwagę na zjawiska patologiczne w konsumpcji żywności, takie jak otyłość, choroby układu pokarmowego, choroby układu krążenia, wynikające z niewłaściwej diety czy choroby natury psychicznej, będące ubocznymi skutkami spożywania żywności genetycznie modyfikowanej.

W ostatnich latach intensyfikuje się kampanie edukacyjne na rzecz zdrowego trybu życia. Są tworzone instytucje formalne<sup>526</sup> sprzyjające racjonalizacji niektórych dziedzin konsumpcji. Postępuje aktywność w zakresie popularyzacji prowadzenia profilaktyki zdrowotnej, propagowania aktywnych form wypoczynku, lepszego żywienia. Należy jednak pamiętać, że wymiary egzystencji człowieka, jakimi są warunki pracy, poziom i sposób odżywiania, warunki mieszkaniowe, zdrowie, uczestnictwo w kulturze, poziom edukacji, jakość środowiska naturalnego i społecznego, są determinowane przez aktywność innowacyjną, oferowane produkty na rynku. Biorąc pod uwagę zagrożenia, jakie płyną z korzystania dóbr będących wynikiem postępu technicznego, w tym np. zasygnalizowany problem dopuszczania na rynek farmaceutyków negatywnie wpływających na zdrowie, słuszne staje się zwracanie szczególnej uwagi na odpowiedzialną działalność innowacyjną.

Przypuszczać należy, że wzrost świadomości konsumentów (wynikającej pośrednio z możliwości szerokiego komunikowania się ludzi) będzie skłaniał przedsiębiorstwa do podejmowania działań, które nie będą powodować u jednostek poczucia zagubienia poznawczego, czy potrzeby inte-

<sup>524</sup> Ibidem, s. 136.

<sup>525</sup> Ibidem, s. 136-138

<sup>526</sup> Przepisy prawa tworzone przez Światową Organizację Zdrowia WHO (ang. World Health Organization) działającą w ramach ONZ, Unię Europejską.

gracji z obcymi jej wartościami (płynącymi np. z postępującego procesu globalizacji), a sprzyjać będą m.in. zacieśnianiu więzi rodzinnych, poczuciu potrzeby odpoczynku od „szybkiego tempa życia”<sup>527</sup>. Kwestia jest o tyle istotna, że to, co oferowane jest obecnym pokoleniom, zważy na przyszłych pokoleniach, na jakości kapitału ludzkiego i społecznego.

Rozwój techniki i technologii, usług transportowych i gastronomicznych umożliwiają poprawę budżetu czasu gospodarstwa domowego. Z drugiej strony, jednostka zyskuje możliwość szerokiego komunikowania się (rozwój technologii informatycznych) pozostając w domu, realizacji rosnących aspiracji przestrzennej ruchliwości związanej z dobrowolną zmianą miejsca pobytu, środowiska i rytmu życia, poznawania różnorodności kulturowej. Przez pryzmat tych zmian można mówić o substytucji w ramach czasu wolnego czynności czasoszczędnych przez czynności czasochłonne, które wyznaczają możliwości rozwoju jednostki. Bogata, urozmaicona oferta rynkowa, zgodna z preferencjami finansowania i wykorzystania czasu, stwarza podstawy lepszego zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, tym samym wpływa na poziom i jakość życia.

Współcześnie mamy do czynienia z równoległe zachodzącymi procesami unifikacji – homogenizacji oraz heterogenizacji gustów. Te przeciwstawne tendencje współlistnieją ze sobą. Z jednej strony, biorąc pod uwagę chociażby oddziaływanie globalnych sieci telewizyjnych, następuje ujednoczenie gustów jednostek, z drugiej – dynamiczny rozwój mass mediów, telewizji tematycznych, prowadzi do indywidualizacji zachowań odbiorców. I tak na przykład odbiór kultury za pośrednictwem internetu cechuje się interaktywnością i w przeciwieństwie do konsumpcji mediów, których jednakowa oferta kierowana jest do wielomilionowego audytorium, może mieć zindywidualizowany charakter<sup>528</sup>.

Technologizacja objęła również kulturę, tworząc nową jej kategorię dostępną jedynie w cyberprzestrzeni, z której coraz częściej i chętniej korzystają ludzie. Wzbudza to wiele dyskusji.

Umberto Eco (ur. 1932), zastanawiając się nad przyszłością książki, stwierdził: „Platon pisze w «Fajdrosie», że kiedy bóg Teut przedstawił fara-

<sup>527</sup> Na przykład Nescaffé przeprowadziła w Australii kampanię reklamową kawy rozpuszczalnej pod hasłem „Get a little closer”. Celem było wyzwolenie u ludzi potrzeby wyłączenia się z wirtualnego świata i spędzenia czasu w gronie bliskich osób przy filiżance zaparzonej kawy. Podobną akcją przeprowadziła w Niemczech firma CocaCola. Szerzej w: <http://anxietyindex.com/2010/03/nescafe-australia-champions-old-fashioned-face-to-face-time/> [16.03.2012].

<sup>528</sup> Por. M. Sobocińska, op. cit., s. 158, Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 213.

onowi Tamuzowi swój najnowszy wynalazek – pismo, faraon zatroskał się, pomyślał bowiem, iż ludzie, nauczywszy się pisać, przestaną ćwiczyć pamięć. Kilka tysięcy lat później Proust przypomniał nam, że umiejętność pisania nie tylko nie osłabiła, ale wzmocniła pamięć. (...) Kiedy pojawiła się fotografia i kino, malarstwo nie umarło: po prostu nie musiało już zajmować się portretowaniem (...) uwiecznianiem wydarzeń historycznych; zyskało swobodę pozwalającą na nowe przygody poznawcze (nie przypadkiem impresjonizm i fotografia są rówieśnikami) lub po prostu wkroczenie na drogę abstrakcji. Są dwa rodzaje książek, te, do których się zagląda i te, które się czyta. Nie ulega wątpliwości, że nowe techniki wyeliminują wiele książek pierwszej kategorii. (...) Nowe techniki pozwalają pozbyć się z półek podręczników gramatyki, słowników, być może atlasów. (...) Nie możemy natomiast pozbyć się książek do czytania – od ‘Iliady’ po najnowszą powieść<sup>529</sup>.

Przyjąć można, że nowe formy produktów kultury, edukacji nie zastępują i nie niszczą wcześniej powstałych, a wręcz mogą je wzbogacać przy założeniu, że tworzone są odpowiedzialnie, z poszanowaniem określonych instytucji formalnych i nieformalnych, zachowanym umiarem i rozsądkiem. Aktywizowanie jednostek do współtworzenia dóbr i usług konsumpcji powinno w pewnym stopniu hamować bezgraniczne, nieuzasadnione niszczenie dorobku przeszłości, rozbudzanie nieuzasadnionych potrzeb, sprowadzania sposobów życia tylko do „kultury konsumowania”.

Nowym formom produktów kultury i edukacji towarzyszą obecnie coraz częściej niskiej jakości, zarówno pod względem sposobu i treści informacyjnej, przekazy kulturowe i edukacyjne. Preferowane formy multimedialnej prezentacji treści nauczania, zbytnie upraszczanie przekazywanych treści, prowadzi w efekcie do ograniczania nauki syntezy myśli i koncentracji. Techniki multimedialne wzbogacają przekazywane treści, ale tylko wtedy, gdy te zostaną zaprezentowane w sposób syntetyczny (hasła), a rozwinięcie przeprowadzone będzie ustnie. W tej formie efektywne staje się dostarczanie wiedzy, postępuje nauka koncentracji, umiejętności skupiania się i logicznego myślenia. Problemem innym, ale równie ważnym jest nacisk ludzi młodych na przedstawianie im gotowych treści (m.in. w formie wydruku), ukierunkowanie na prezentowanie zagadnień mających jedynie praktyczne zastosowanie, czyli pomijając m.in. historyczne uwarunkowania, ewolucję. Można rzec, że mamy wówczas do czynienia z produkcją ni-

<sup>529</sup> U. Eco, *Nowe środki masowego przekazu a przyszłość książki*, [w:] *Nowe media w komunikacji społecznej w XX wieku. Antologia*, red. M. Hopfinger, Oficyna Naukowa, Warszawa 2002, s. 537-544, cyt. za: M. Sobocińska, op. cit., s. 159-160.



skiej jakości wina: szybko, ze słabych odmian owoców. A jak wiadomo, im lepsza odmiana owoców, im precyzyjniejszy proces produkcji, im dłuższy czas leżakowania wina, tym szlachetniejszy jego smak.

Z analizy istoty czasu wolnego wynika, że pełni on funkcje, które należy uznać za ważne w kreowaniu innowacji w długim okresie. Przyjmując za zakres funkcji czasu wolnego określone czynności, zachowania jednostek, można wyodrębnić funkcje: ekspresywną, impresywną, informatywną, faktyczną (tab. 6.4).

**Tabela 6.4.**  
**Funkcje czasu wolnego w analizie zależności konsumpcja – kreowanie innowacji**

Funkcja czasu wolnego	Zakres funkcji
faktyczna	czynności zorientowane na nawiązanie lub podtrzymanie kontaktów międzyludzkich, poszerzanie obszarów relacji międzyludzkich
impresywna	czynności zorientowane na wywieranie wpływu, nakłanianie do podejmowania racjonalnych społecznie działań, wywoływanie określonych reakcji w postaci zachowań, postaw, przekonań
ekspresywna	czynności zorientowane na wyrażanie własnej osobowości, emocji, aspiracji konsumpcyjnych
informatywna	czynności zorientowane na komunikat i jego wartości informacyjne

Źródło: opracowanie własne.

Funkcje faktyczna i impresywna wywierają wpływ na kreowanie innowacji zarówno w zakresie charakteru wprowadzanych innowacji, jak i kształtowania potencjału ludzkiego. Jednostki, wykorzystując swój czas na czynności o charakterze społecznym, przyczyniają się do rozwoju indywidualnego i otoczenia. Funkcje ekspresywna i informatywna wskazują na potrzebę zmiany paradygmatu rozwoju innowacyjnego z tzw. zamkniętych innowacji do innowacji otwartych. W trakcie komunikacji międzyludzkiej następuje wymiana informacji, która dotyczy również oceny zgodności oferty rynkowej z oczekiwaniami i preferencjami jednostek.

Wagę wskazanych kwestii podnosi fakt, że współczesne podmioty konsumpcji korzystają z nowoczesnych technologii, za pomocą których szybko i sprawnie weryfikują informacje i współpracują ze sobą. Nawiązują kontakty z osobami o podobnych, jak i odmiennych zainteresowaniach, z róż-

nych krajów czy kręgów kulturowych, wymieniają się wrażeniami, udzielają porad i rekomendacji, występują w roli krytyków. Chętnie wymieniają się między sobą informacjami, podejmują różne inicjatywy (np. ekologizacja konsumpcji) i walczą o swoje prawa. Aktywność organizacji i stowarzyszeń konsumenckich, których obecność na rynku umacnia się, zwiększa bezpieczeństwo i prawa indywidualnych podmiotów konsumpcji.

Współpraca między indywidualnymi podmiotami konsumpcji może równolegle dotyczyć współtworzenia z przedsiębiorstwami nowych produktów i usług, zgłaszania uwag krytycznych, wyrażania sugestii i oczekiwań. Paul F. Nunes, w przedmowie do raportu Accenture poświęconego relacjom między zmianami w konsumpcji i strategiami przedsiębiorstw, napisał: „Konsumenci zmieniają świat lub też raczej zmiany w zachowaniach konsumentów zmieniają świat”<sup>530</sup>. S. Umit Kucuk stwierdził, że „dzisiejszy konsument jest bardziej zaangażowany w proces tworzenia wartości rynkowej i poprzez swoje decyzje jest w stanie zmienić charakter konsumpcji na swoją korzyść”<sup>531</sup>.

W okresie intensywnego rozwoju innowacji jednostka konsumująca występuje w podwójnej roli – jest konsumentem i producentem. Role te ogrywa niemalże jednocześnie. Teoretycznymi próbami przychylenia się do umacniającej się pozycji podmiotów konsumpcji na rynku i w procesie kreowania innowacji są:

- teoria konfirmy stworzona przez Adama Nogę (ur. 1955)<sup>532</sup>,
- idea prosumenta rozpropagowana przez Tofflera<sup>533</sup>,
- koncepcja współtworzenia wartości przez konsumentów pojawiająca się w pracach Prahalada i Ramaswamy<sup>534</sup>.

Podstawą koncepcji Adama Nogi jest przełamanie tradycyjnej dychotomii konsument – przedsiębiorstwo. Konfirma<sup>535</sup> definiowana jest jako szczególny rodzaj przedsiębiorstwa integrującego funkcje producenta i konsumenta. Autor koncepcji zaznacza, że współczesne przed-

<sup>530</sup> Raport Accenture zawiera wyniki badań, którymi objęto 600 kierowników przedsiębiorstw, 10 000 konsumentów (badania online) z 10 krajów: Brazylii, Chin, Niemiec, Indii, Indonezji, Japonii, Południowej Afryki, Turcji, Wielkiej Brytanii, USA. Szerzej w: *Energizing Global Growth...*, s. 4, 8.

<sup>531</sup> Szerzej w: S. U. Kucuk, *The Evolution of Market Equalization on the Internet*, „Journal of Research for Consumers” 2009, vol. 16, s. 1-15.

<sup>532</sup> A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009

<sup>533</sup> A. Toffler, *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1986, s. 309-339.

<sup>534</sup> C. K. Prahalad, V. Ramaswamy, *Przyszłość konkurencji*, PWE, Warszawa 2005, s. 31-39.

<sup>535</sup> Konfirma to neologizm powstały z połączenia słów „konsument” i „firma”.

siębiorstwa w coraz większej liczbie przypadków zezwalają jednostkom uczestniczyć w zarządzaniu i współtworzeniu. Noga stwierdza, że „inwestowanie w konsumenta staje się równoważne z inwestowaniem w badania i rozwój oraz nowe zdolności produkcyjne”; bez kompetencji, skłonności do ryzyka, jakie przejawiają podmioty konsumpcji niemożliwe byłoby powstanie nowych rynków<sup>536</sup>.

Idea prosumenta<sup>537</sup> zaproponowana przez Tofflera wypływa z przyjęcia, że „Dla większej jasności lepiej omawiać gospodarkę uwzględniając dwa sektory. Sektor A obejmuje całą tę bezpłatną pracę wykonywaną przez ludzi bezpośrednio dla siebie, dla rodziny lub dla społeczności, w której żyją. Sektor B obejmuje produkcję dóbr i usług na sprzedaż lub wymianę. (...) w czasach pierwszej fali bardzo rozbudowany był sektor A (...), natomiast sektor B był minimalny. W epoce drugiej fali było odwrotnie. W rzeczywistości produkcja dóbr i usług przeznaczonych na rynek osiągnęła takie rozmiary, że ekonomiści drugiej fali praktycznie zapomnieli o istnieniu sektora A. (...) Dziś, kiedy społeczeństwa drugiej fali przeżywają kryzys, politycy i eksperci wciąż szermują statystyką opartą wyłącznie na działalności sektora B. (...) Po głębszym zastanowieniu znajdziemy (...) załączek zasadniczego przełomu we wzajemnym stosunku do siebie tych dwóch sektorów (...). Rozgraniczenie między producentem a konsumentem stopniowo się zaciera. Coraz większego znaczenia nabiera prosument. (...) Ludzie, którzy zaczynają sami sobie pomagać (...) w istocie przesuwają część produkcji z sektora B do sektora A, ze sfery gospodarki oficjalnie uznanej przez ekonomistów do sfery gospodarki lekceważonej, o której wszyscy zapomnieli. Ludzie ci to prosumenci. Nie tylko zresztą oni”<sup>538</sup>.

Prosumpcja jest wyrazem połączenia w jeden proces aktów konsumpcji i produkcji. Jak zauważa Bywalec, jest efektem dwóch tendencji: pierwszej – gdy konsumpcja wchodzi do procesu produkcji i producent staje się również konsumentem, drugiej – gdy produkcja włącza się do konsumpcji i konsument staje się również producentem<sup>539</sup>. Zwolennikiem drugiego podejścia jest van Raaij<sup>540</sup>.

<sup>536</sup> A. Noga, op. cit., s. 60.

<sup>537</sup> Prosument to neologizm powstały z połączenia słów „produkcja” i „konsumpcja”.

<sup>538</sup> A. Toffler, *Trzecia fala...*, s. 311-312.

<sup>539</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 220.

<sup>540</sup> Szerzej w: W. F. van Raaij, *Konsumpcja postmodernistyczna*, [w:] *Zachowania. Koncepcje i badania europejskie*, red. M. Lambkin, G. Foxall, W. F. van Raaij, B. Heilbrunn, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Czynnikami stymulującymi proces prosumpcji są zmiany innowacyjne, które dały podstawy dla<sup>541</sup>:

- możliwości wykonywania pracy zawodowej w domu i przeplatania jej z czynnościami konsumpcyjnymi,
- zmian w organizacji pracy oraz przewartościowywania jej roli w życiu człowieka, tzw. ewolucja pracy w kierunku twórczości,
- wzrostu czasu wolnego w wyniku automatyzacji i robotyzacji procesów wytwórczych i potrzeby jego atrakcyjnego zagospodarowania<sup>542</sup>,
- rozwoju i upowszechniania edukacji, ochrony zdrowia, dostępu do dóbr kultury.

Można więc powiedzieć, że jednostka poprzez swą aktywność rynkową wyznacza trzy fazy rozwojowe relacji konsumpcja – produkcja. Pierwszą fazą był splot czynności produkcyjnych i konsumpcyjnych w gospodarstwie domowym, jaki miał miejsce we wczesnych fazach rozwoju gospodarki. Faza druga to okres rewolucji przemysłowej, naukowo-technicznej i informacyjnej, czyli wyraźnego rozdzielenia pracy produkcyjnej i konsumpcji. Ostatnia, aktualnie trwająca, faza przypadająca na koniec XX i początek XXI w., to ponowne zespolenie procesów produkcji i konsumpcji – używając terminologii Tofflera – faza prosumpcji i prymatu prosumenta w procesie gospodarczym.

Koniec XX i początek XXI w. jest również okresem, w którym nastąpił i postępuje proces wzajemnego splatania się procesów konsumpcji i inwestycji. Jak stwierdza Bywalec, możemy mówić o konwestycji<sup>543</sup>. Źródeł procesu upatrywać należy w analogicznych czynnikach, jakie stymulują prosumpcję.

Współtworzenie wartości przez podmioty konsumpcji jest, jak stwierdzili Prahalad i Ramaswamy<sup>544</sup>, istotą konkurowania przedsiębiorstw. Jest to możliwe jedynie przy otwarciu procesu innowacji na ich wpływy. Zgod-

<sup>541</sup> Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 221.

<sup>542</sup> Herbert Marcuse (1898-1979) pisał: „Automatyzacja grozi możliwością odwrócenia relacji między czasem wolnym a czasem pracy. Czas pracy może stać się marginalny, a czas wolny pełnoetatowy. W rezultacie nastąpi radykalne przewartościowanie wartości oraz tryb egzystowania sprzeczny z tradycyjną kulturą”, J. Rifkin, *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001, s. 279, cyt za: Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy...*, s. 221.

<sup>543</sup> Konwestycja to neologizm powstały z połączenia słów „konsumpcja” i „inwestycja”, ibidem, s. 220.

<sup>544</sup> C. K. Prahalad, V. Ramaswamy, op. cit., s. 31-39.

nie z ich założeniami polegać to powinno na systematycznych interakcjach, ciągłym uczeniu się, nieustającej wymianie informacji i integracji zasobów, by opracować i doskonalić produkty i usługi. Istotną rolę odgrywają w tym zakresie<sup>545</sup>:

- dialog rozumiany jako angażowanie jednostek we współprojektowanie doświadczeń, uwzględniając indywidualny kontekst sytuacji,
- dostęp do wiedzy, doświadczenia i narzędzi, które pozwalają kształtować satysfakcjonujące doświadczenia,
- ocena korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych i ich relacji względem ryzyka związanego z produktami lub usługami oferowanymi jednostkom,
- przejrzystość i jednoznaczność relacji prowadząca do współdzielenia się wiedzą, swobodnego przepływu idei i informacji zwrotnej.

Koncepcję współtworzenia wartości zaproponowaną przez Prahalada i Ramaswamy'ego potwierdziły m.in. badania przeprowadzone przez firmę Arthur D. Little wśród kierowników wysokiego szczebla, zatrudnionych na stanowiskach związanych z nowymi technologiami<sup>546</sup>. Badania wykazały, że przedsiębiorstwa będą musiały w przyszłości bazować (w jeszcze większym stopniu) na tworzeniu innowacji opartych na głębszym zrozumieniu potrzeb konsumpcyjnych. Możliwe stanie się to tylko wówczas, gdy otworzą się na preferencje jednostek, zbudują ścisłe relacje z indywidualnymi podmiotami konsumpcji dóbr oferowanych przez nie na rynku, zaangażują ich w proces kreacji innowacji.

Angażowanie podmiotów konsumpcji w proces kreowania innowacji może przyjmować różne formy. Jedną z nich, będącą rodzajem innowacji otwartej, jest *crowdsourcing*<sup>547</sup>.

*Crowdsourcing* oznacza współpracę dużej grupy ludzi z zewnątrz z przedsiębiorstwem w celu realizacji określonych przedsięwzięć. Jest to koncepcja opierająca się o wykorzystanie wiedzy, kompetencji osób z otoczenia, które pragną zaangażować się w realizację danej inicjatywy, którą mogą za-

<sup>545</sup> V. Ramaswamy, *Are you Ready for the Co-creation Movement?*, IESE Insight, Third Quarter (2), s. 32-33.

<sup>546</sup> R. Eager, F. van Oene, Ch. Boulton, D. Roos, C. Dekeyser, *The Future of Innovation Management. The Next 10 Years*, Prism. Arthur D. Little 2011, issue 1, s. 22-39.

<sup>547</sup> *Crowdsourcing* to neologizm powstały z połączenia dwóch angielskich słów: *crowd* (tłum) i *outsourcing* (korzystanie z zasobów zewnętrznych). Termin wprowadzony w 2006 r. przez J. Howe'a i M. Robinsona, P. Whitla, *Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities*, „Contemporary Management Research” 2009, vol. 5 (1), s. 15-28.

inicjować, popierać, uważać za słuszną<sup>548</sup>. Współpraca odbywa się przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii, umożliwiających funkcjonowanie sieci w społecznościach i specjalnych platform *crowdsourcingowych*. Przedsiębiorstwo wydziela zadania, których realizację powierza tzw. tłumowi. Zadania przydzielane mogą być grupom bądź indywidualnym osobom. Osoby z zewnątrz komunikują się ze sobą pozostając w domu. Elektroniczna wymiana danych pozwala na poprawę efektywności przepływu informacji i transfer doświadczeń. Równolegle pracownicy w przedsiębiorstwie pracują nad innymi zadaniami sprzężonymi z określoną inicjatywą. W ten sposób przepływ informacji, tempo pracy, rozwiązanie określonego problemu / realizacja przedsięwzięcia przebiega szybciej. Wynagrodzenie otrzymuje grupa bądź jedna osoba z tzw. tłumy, która przedstawiła rozwiązanie najlepsze i we wskazanym terminie przedsiębiorstwo dzięki kompresji czasu<sup>549</sup>, mimo odpłatności za współpracę, obniża swoje koszty.

W gospodarkach wysoko rozwiniętych, przodujących w rankingach innowacyjności, *crowdsourcing* rozwija się dynamicznie. Według raportu Enterprise Crowdsourcing przychody dostawców usług *crowdsourcing* wzrosły z 141 mld dolarów w 2009 do 376 mld dolarów w 2011 r.<sup>550</sup> Zaangażowanie osób działających poza formalną strukturą przedsiębiorstwa pozwala pozyskać nowe, nieobarczone rutyną i procedurami spojrzenia na problemy. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność innowacyjną mogą w oparciu o koncepcję *crowdsourcingu* wykorzystać zewnętrzny potencjał do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, kreowania nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Osoby z zewnątrz, dysponujące wysokiej jakości kapita-

<sup>548</sup> Np. oprogramowanie programu Linux, czy internetowa encyklopedia Wikipedia, por. Y. Benkler, *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, New Haven and London 2006. *Crowdsourcing* wykorzystywany jest m.in. przez General Motors, Procter & Gamble oraz PepsiCo. Z pomocą *crowdsourcingu* można np. zaprojektować własny samochód, przetestować własną stronę internetową. Ciekawym przykładem zastosowania koncepcji jest wykorzystanie „tłumu” (lekarzy i innych specjalistów) przez biologów z Uniwersytetu w Waszyngtonie do mapowania struktury wirusa AIDS, por. K. J. Boudreau, K. R. Lakhani, *Using the Crowd as an Innovation Partner*, „Harvard Business Review” 2013, vol. 91 (4), s. 61–69.

<sup>549</sup> Kompresja czasu to redukcja czasu traconego, czyli eliminacja czasu nietworzącego wartości dodanej, por. A. Beesley, *Time compression – new source of competitiveness in the supply-chain*, „Logistics Focus” 1995, vol. 3 (5), s. 24; idem, *Time compression in the supply chain*, „Industrial Management & Data Systems” 1996, vol. 96 (2) s. 12-16; idem, *Time compression in the supply chain*, „Logistics Information Management” 1997, vol. 10 (6), s. 300-305.

<sup>550</sup> Cyt. za: B. Mróz, op. cit., s. 92.

łem wiedzy, mogą dać impuls do podejmowania nowych działań, przyczyniać się do zwiększenia efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Reasumując, problem struktury i alokacji czasu należy rozpatrywać w szerokim ujęciu. Czas konsumpcji gospodarstw domowych powinien być analizowany nie tylko w wymiarze jego oszczędności, ale także (a nawet przede wszystkim, biorąc pod uwagę tempo zachodzących zmian) form jego zagospodarowania. Wagę stwierdzenia podkreśla rosnący poziom nasylenia konsumpcji polskich gospodarstw domowych dobrami przemysłowymi oraz wzrost zainteresowania usługami, w tym m.in. o charakterze kulturalnym, edukacyjnym. Uczestnictwo w kulturze, edukacji, turystyce, które odbywa się na poziomie jednostki, ma szerokie korzyści. Przyczynia się do zwiększania kreatywności, podniesienia kwalifikacji i zdolności do współpracy. Staje się nie tylko wyznacznikiem jakości kapitałów ludzkiego i społecznego, będących funkcjami kreowania innowacji, ale również środkiem implikującym potrzebę wzrostu udziału komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach.



## ZAKOŃCZENIE

Konsumpcja, poprzez swój charakter reprodukcyjny i kooperacyjny, jest, na zasadzie sprzężenia zwrotnego, ważnym czynnikiem stymulującym kreowanie innowacji. Jej oddziaływanie na zachowania gospodarcze jednostek i społeczeństwa zachodzi tylko w określonych warunkach organizacji gospodarki, życia społecznego i w pewnym przedziale dochodów. Rosnącą jej rolę podkreśla fakt, że determinując kondycję jednostek wpływa na wydajność pracy, jej tempo i intelektualną sprawność. Człowiek, poprzez zdolności i umiejętności, stan zdrowia, określa swoją zdolność do pracy przy wykorzystaniu zaawansowanych technicznie narzędzi i urządzeń produkcyjnych. Zdolności te zależą od posiadanej wiedzy i uwarunkowań instytucjonalnych (formalnych i nieformalnych).

Istotą konsumpcji jest transformacja jednych zasobów, dóbr, wartości w inne zasoby, wartości i idee. Inwestycje w człowieka, jakie dokonują się w trakcie zaspokajania potrzeb, stanowią podstawowy warunek i przesłankę wprowadzania innowacji. Układ potrzeb i ich wzajemne powiązania nie są stałe, jak i nie stanowią ostatecznego wyjaśnienia działań ludzkich. Czynnikiem czasu, historyczny charakter życia ludzkiego, sprawia, że podstawą ich analizy jest wyjaśnianie strukturalne w oparciu o dwa kierunki, tzn. *działań przez strukturę* i *struktur przez działanie*. Aktualne działania jednostek mogą być wyjaśnione przez wcześniejszą strukturę potrzeb, ale należy mieć na względzie, że wywierają one (działania) wpływ modyfikujący na istniejącą strukturę potrzeb. W efekcie wytwarzają się nowe warunki dla późniejszych działań, przyszłych pokoleń.

Przeprowadzone w pracy badania nad zmianami konsumpcji polskich gospodarstw domowych pozwalają stwierdzić, że proces związany ze stopniowym zaspokojeniem potrzeb egzystencji i w coraz większym stopniu dbałością o zaspokojenie potrzeb społecznych i samorozwoju prowadzi, w sposób naturalny, do zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach. Przyczynia się do wzro-

stu udziału czynnika społecznego. Każda innowacja, nawet ta czysta techniczna, zawiera w sobie element społeczny, ponieważ zmienia styl życia, wykształca nowe reguły kulturowych i społecznych zachowań. Ponadto, te wzajemnie stymulujące się procesy zmian konsumpcji i kreowania innowacji bazują na wartościach niematerialnych ucieleśniających się w człowieku w toku całego jego życia. Wiedza i umiejętności ludzkie stanowią prężące źródło zmian innowacyjnych. Kreowanie innowacji wiąże się z wcześniej istniejącą skłonnością, możliwościami i zdolnościami jednostek do tworzenia nowych i/lub doskonalenia istniejących produktów, usług, procesów, czy czerpania korzyści z imitacji. Sens kreowania innowacji jest związany z głównym celem działalności gospodarczej, tj. zaspokojeniem potrzeb, mającym służyć poprawie poziomowi, a szerzej ujmując – jakości życia. Cel wtórny wiąże się natomiast z dążeniami do wypracowania pozycji, a w zasadzie przewagi konkurencyjnej w świecie.

Głównym celem pracy było zbadanie zmian konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych w latach 2005-2012 i próba ich oceny w kontekście kreowania innowacji. Mając na uwadze teoretyczny cel pracy, w publikacji przedstawiono ewolucję podejścia do konsumpcji, istotę racjonalności konsumpcji, hierarchizacji potrzeb i morfogenezy ich struktury. Dokonano opisu determinantów zmian konsumpcji. Realizacja celu empirycznego pracy była związana z badaniem zmian zachodzących w konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Wykorzystano wtórne dane empiryczne, które poddano analizie statystycznej. W rezultacie zaprezentowano zmiany konsumpcji wynikające z makrouwarunkowań (ekonomicznych i pozaekonomicznych), asymetrii i alokacji finansowych środków konsumpcji, znajdujących się w dyspozycji polskich gospodarstw domowych. Analiza empirycznych i teoretycznych aspektów zmian konsumpcji doprowadziła do sformułowania wniosków odnośnie ich znaczenia dla kreowania innowacji. Obok warunków wskazujących na tworzenie wartości niematerialnych, będących funkcjami kreowania innowacji, wskazano uwarunkowania zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach. Tym samym zrealizowano cel aplikacyjny pracy, który dotyczył wskazania warunków konsumpcji, jakie powinny być spełnione, aby pełniła ona w długim okresie więcej eufunkcji niż dysfunkcji wobec kreowania innowacji.

Na osiągnięcie celów badawczych złożyła się realizacja zadań szczegółowych o charakterze diagnostycznym i analitycznym:

- zidentyfikowano zmiany konsumpcji wynikające z oddziaływania makrouwarunkowań, tj. procesów demograficznych i globalizacji, postępu technicznego, zróżnicowania dochodowego społeczeństwa; podjęto próbę ich oceny z perspektywy kreowania innowacji,
- zidentyfikowano i scharakteryzowano asymetrię finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych na podstawie poziomu i dynamiki dochodów pieniężnych i funduszu swobodnej dyspozycji, poziomu i struktury portfela oszczędnościowego, skłonności do międzyokresowej substytucji konsumpcji; podjęto próbę jej oceny w aspekcie kreowania innowacji,
- zidentyfikowano i scharakteryzowano istotę alokacji finansowych środków konsumpcji gospodarstw domowych w oparciu o poziom i strukturę wydatków oraz ich udział w dochodzie, wyznaczoną fazę rozwoju konsumpcji; podjęto próbę jej oceny z perspektywy kreowania innowacji,
- zidentyfikowano i scharakteryzowano strukturę, alokację i funkcję czasu jako niefinansowego środka konsumpcji, będącego w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji; podjęto próbę ich oceny z punktu widzenia kreowania innowacji.

Przeprowadzone rozważania o charakterze teoretycznym i empirycznym pozwalają, zdaniem autorki, uznać, że cele postawione przed pracą zostały zrealizowane. Przyjęty w pracy tok narracji naukowej pozwolił na zweryfikowanie hipotez szczegółowych.

Zmiany konsumpcji o istotnym znaczeniu dla kreowania innowacji, jakie wynikają z oddziaływania makroczynników, wiążą się ze zjawiskami takimi jak: starzenie się społeczeństwa, nasilenie problemu zastępowalności pokoleń i względna trwałość nierówności w rozkładzie dochodów. Utrzymanie się tych tendencji prowadzi w długim okresie do zmniejszenia skali reprodukcyjnego i kooperacyjnego oddziaływania konsumpcji. W efekcie generuje ograniczenia dla innowacyjności o charakterze nie tylko wewnątrzpokoleniowym, ale i międzypokoleniowym.

Efekt reprodukcyjny konsumpcji jest wzmocniony bezpośrednio przez poziom kapitału motywacyjnego i pośrednio przez oddziaływanie informacyjne jednostek. Reprodukcyjne oddziaływanie konsumpcji na zachowania gospodarcze jednostek i społeczeństwa zachodzi tylko w określonych warunkach organizacji gospodarki oraz życia społecznego i w pewnym przedziale dochodów. Oznacza to potrzebę zapewniania optymalnych warunków rozwoju człowieka, wśród których wskazać należy zmniejszenie

dysproporcji dochodowych, zwiększenie możliwości uczestnictwa jednostek w kształceniu ustawicznym, wzmocnienie motywacji jednostek do rozwoju.

Konsumpcja poprzez swój charakter reprodukcyjny jest, na zasadzie sprzężenia zwrotnego, ważnym czynnikiem stymulującym możliwości innowacyjne. Zasób kapitału ludzkiego o wysokiej jakości prowadzi nie tylko do wydajnej, efektywnej pracy, ale i napływu kapitału rzeczowego i finansowego (tzn. zachęca inwestorów do lokowania kapitału rzeczowego i finansowego w tych obszarach, gdzie intensywność kapitału ludzkiego jest wysoka i rośnie). Tym samym pozwala krajom imitatorom, jakim jest aktualnie Polska, efektywnie czerpać korzyści z wprowadzania nowych technologii, wynalezionych gdzie indziej i wyprzedzających swym poziomem technologie, jakie dany kraj jest zdolny wykreować<sup>551</sup>. Ponadto, brak odpowiednio ukształtowanych kapitałów ludzkiego, społecznego i kulturowego oraz otoczenia instytucjonalnego będą stanowić istotną barierę dla napływu kapitału m.in. z zewnątrz. Inwestycje w danej gospodarce staną się bowiem mało atrakcyjne. Zmiana nastawienia podmiotów z zewnątrz może stać się problemem międzypokoleniowym.

Istotne znaczenie ma w tym względzie swobodny przepływ informacji i wartości kulturowych. Są to warunki wyznaczające występowanie i skalę kooperacyjnego oddziaływania konsumpcji na proces kreowania innowacji. Współpraca podmiotów gospodarczych, budowanie szczególnych relacji prowadzi do powstawania unikatowych doświadczeń, idei, które prowadzą do poprawy poziomu i jakości życia. Szczególne znaczenie zyskuje w tym obszarze integrowanie się gospodarek i społeczeństw. Postępujący proces globalizacji, w tym głównie społeczny jego wymiar, sprzyja pogłębianiu i mobilności wiedzy, wzmacnia znaczenie aspektu etycznego konsumpcji (oznaczające sprawiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniową). Tworzenie sieci powiązań między gospodarkami stwarza jednostkom możliwości w zakresie zaspokajania potrzeb – ich rozwijania i modyfikowania. Wpływ otoczenia dalszego (ale również i bliższego, tj. grup odniesienia: rodziny, znajomych itp.) odgrywa istotne znaczenie w procesach zdobywania doświadczenia, przetwarzania informacji, nawiązywania i rozwijania relacji międzyludzkich, pełnienia określonych ról społecznych. W okresie integrowania się społeczeństw i gospodarek dochodzi do głosu, w coraz większym zakresie, przepływ informacji w skali międzynarodowej. Jed-

<sup>551</sup> *Kapitał ludzki. Stan i perspektywy*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport nr 27, Warszawa 1998, s. 80.

nostki, przyjmując międzynarodowy punkt odniesienia w dokonywanych ocenach i wyborach, wyrażają dążenie do wyższego standardu życia. Uzewnętrzaniem tych dążeń są ich postawy wobec aktualnej oferty rynkowej, jak i kierunków własnego rozwoju. Przypuszczać należy, że udział komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach będzie w sposób naturalny wzrastać. Stąd można uznać, że przeprowadzone w pracy rozważania pozytywnie weryfikują hipotezę, że zmiany w konsumpcji polskich gospodarstw domowych wyznaczone przez makrouwarunkowania implikują wzrost udziału komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach.

Ze wskazanymi zjawiskami starzenia się społeczeństwa i nierówności dochodowych wiąże się asymetria finansowych środków konsumpcji, będących w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji. Przeprowadzone w pracy analizy empiryczne poziomu i struktury finansowych środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych wskazują na: (1) względnie wysokie zróżnicowanie dochodowe, (2) niską skłonność jednostek do wygładzenia funkcji konsumpcji w długim okresie<sup>552</sup>, (3) niską motywację do gromadzenia środków finansowych w celu zapewniania przyszłości pokoleniom następnym, (4) wysoki poziom zadłużenia długookresowego. Wyznaczone korelacje liniowe pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego a motywami oszczędzania i zaciągania zobowiązań dłużnych wskazują, że utrwalanie się wskazanych tendencji przy postępie zjawiska starzenia się społeczeństwa będzie prowadzić do nasilania zjawiska międzyokresowych transferów prywatnych, w którym wyrzeczenie konsumpcji na rzecz rodziców będzie dominować nad (tak bardzo pożądanym z punktu widzenia rozwoju społecznego i gospodarczego) wyrzeczeniem konsumpcji na rzecz młodszych pokoleń.

Skalę zjawiska wyrzeczenia konsumpcji na rzecz rodziców w gospodarstwach domowych pogłębiać będzie niski poziom motywacji do gromadzenia oszczędności na czas emerytury oraz w celu zabezpieczenia przyszłości dzieci, wydłużający się okres zapadalności zobowiązań dłużnych indywidualnych podmiotów konsumpcji, jak również ryzyko nasi-

<sup>552</sup> Wygładzenie funkcji konsumpcji w długim okresie wiąże się z tzw. adekwatnością oszczędności na emeryturze. Oznacza ono, że wielkość oszczędności powinna pozwalać indywidualnym podmiotom konsumpcji (gospodarstwom domowym) utrzymać osiągnięty poziom życia w okresie emerytalnym, por. E. M. Engen, W. G. Gale, C. E. Uccello, op. cit., s. 1-129; eidem, *The Adequacy of Retirement Saving*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1999, vol. 2 s. 65-187; D. B. Bernheim, J. S. Skinner, S. Weinberg, op. cit., s. 832-857.

lenia transferu długookresowych zobowiązań na rzecz młodych pokoleń. Wzrostowi tego ryzyka sprzyjać będą tendencje takie jak np. malejące tempo dynamiki dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych, niska i nieadekwatna do poziomu inflacji wysokość świadczeń emerytalnych i rentowych, nasilenie występowania zdarzeń losowych ograniczających sprawność fizyczną i psychiczną ludzi. Ponadto, opieka nad osobami w wieku emerytalnym, chorymi, wymagać będzie od członków gospodarstw domowych zaangażowania nie tylko zasobów finansowych, ale i czasu, który warunkuje kreowanie wartości niematerialnych, będących głównymi funkcjami tworzenia innowacji. Nasilanie się wskazanej trajektorii zjawiska międzyokresowych transferów prywatnych będzie prowadzić do negatywnych konsekwencji dla młodych pokoleń. Wpłynie ona ujemnie na poziom zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych ludzi będących w wieku produkcyjnym i przedprodukcyjnym. Pożądaną perspektywą wydaje się być wydłużanie planowania budżetu gospodarstwa domowego poza cykl życia jednego pokolenia. Chodzi tu o stymulowanie zmian w postawach jednostek, których istotą powinno być planowanie swojej sytuacji w perspektywie własnego życia (zapewnienia poziomu konsumpcji w wieku emerytalnym), jak i znaczącej części życia dzieci oraz podopiecznych. Zróżnicowanie gospodarstw domowych pod względem struktury i rozmiaru zasobów finansowych jest wynikiem decyzji i działań podjętych w okresach przeszłych, tj. wszelkiej aktywności w zakresie gromadzenia i alokowania zasobów finansowych. Przeprowadzone rozważania pozwalają, zdaniem autorki, pozytywnie zweryfikować hipotezę wskazującą, że pochodną asymetrii finansowych środków konsumpcji będących w dyspozycji polskich gospodarstw domowych i czynników ją wyznaczających jest nasilanie problemu międzypokoleniowych transferów, których skala wpływa ograniczająco na zdolność do kreowania innowacji i wskazuje na potrzebę stymulacji zmian społecznych w długim okresie.

Wagę wskazanych kwestii podkreśla fakt, że konsumpcja nie jest, a przynajmniej nie powinna być traktowana tylko i wyłącznie jako użytkowanie wytworów produkcji. Jest aktywnością ludzi, która warunkuje sprawność procesu gospodarczego. Animatorem tego procesu jest nikt inny jak człowiek i to on wyznacza maksymalne tempo przemian społeczno-gospodarczych (w tym efektywność tego procesu). Jednostka ludzka, zaspokajając swoje potrzeby, przyczynia się do rozwoju sił wytwórczych. Analiza alokacji finansowych środków konsumpcji przez polskie gospodarstwa domowe w latach 2005-2012, przeprowadzona w oparciu o udział wyodrębnionych



grup wydatków w wydatkach ogółem, ich udział w dochodzie rozporządzalnym, jak również zależności liniowe pomiędzy dochodem i wydatkami, wykazała, że w Polsce w latach 2005-2012 tempo wzrostu dochodu odznaczało się większym wpływem na nabywanie dóbr przemysłowych niż usług społecznych. Wykazany w toku narracji naukowej porównywalny poziom udziału wydatków na żywności i wydatków sztywnych (w ramach których znajdują się wydatki na wyposażenie mieszkania) w wydatkach ogółem i w dochodzie rozporządzalnym, jak również niewielka jeszcze skala serwicyzacji konsumpcji wskazuje, że konsumpcja polskich gospodarstw domowych jest na etapie przejściowym między drugą a trzecią fazą rozwojową. Mając na względzie przeprowadzone analizy empiryczne i wnioski wyprowadzone z przytoczonych badań opinii publicznej należy stwierdzić, że przy aktualnym poziomie dochodów rozporządzalnych polskich gospodarstw domowych świadomość jednostek w zakresie potrzeby rozwoju osobowego i relacji międzyludzkich jest względnie wysoka. Natomiast skłonność jednostek do inwestowania w siebie, zaspokajania potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych na wyższym poziomie, będzie wzrastać, gdy przyszła oczekiwana wartość dochodu będzie wysoka. Ostatecznie, słuszne okazało się założenie, że zmiany w alokacji finansowych środków konsumpcji polskich gospodarstw domowych wskazują na proces związany ze stopniowym zaspokajaniem potrzeb egzystencji i w coraz większym stopniu dbałością o poziom zaspokojenia potrzeb samorozwoju i społecznych, który implikuje wzrost udziału komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach.

W toku prowadzonych rozważań sygnalizowano również, że dla kreowania innowacji, które jest związane „z” człowiekiem i rozwijane „przez” niego, ważny jest czas – ograniczony zasób niematerialny, będący w dyspozycji indywidualnych podmiotów konsumpcji. Wskazano, że gospodarowanie czasem przez jednostki opiera się nie tylko o poprawę jego budżetu, czyli nabywanie dóbr i usług czasooszczędnych, ale także o (a nawet przede wszystkim, biorąc pod uwagę tempo zachodzących zmian) formy wypełnienia go dobrami materialnymi, będącymi nośnikami przekazu kulturowego i edukacyjnego oraz usługami kulturalnymi, edukacyjnymi i turystycznymi. Czas wolny, ważna kategoria w strukturze czasu ogółem, stwarza możliwości zaspokojenia potrzeb sukcesu i ryzyka, odnajdywania własnej autonomii i wartości, poczucia więzi społecznej, tworzenia alternatywnego systemu wartości, będącego w opozycji do zmaterializowanego systemu wartości. Oddziaływanie czasu wolnego na rozwój jednostki jest,



jak wskazano w rozważaniach, podobny do tego, jakim wykazuje się dochód. Stanowi on ważny integralny filar dobrobytu społecznego, który natomiast jest głównym celem wszelkiej aktywności innowacyjnej w gospodarce. Podmioty konsumpcji oczekują nie tylko dostępu do dóbr i usług w dużej ilości (w tym szczególnie żywnościowych, zdrowotnych, edukacyjnych), co w zasadzie ich wysokiej jakości. Tym samym dostrzega się wagę podejścia do celów i efektów konsumpcji w ujęciu monistycznym, a nie dualistycznym, które to prowadzi do konsumpcjonizmu. Podejścia, które wyraźnie wskazuje, że kreowanie innowacji powinno odbywać się w poszanowaniu procesu kreacji kapitału ludzkiego i społecznego, warunków sprzyjających rozwojowi przyszłych pokoleń. Bodźcem do powstawania innowacji powinna stawać się w szerszym zakresie obserwacja rynku, procesów demograficznych i postaw społecznych. Stąd należy uznać, że przeprowadzone w pracy rozważania pozytywnie weryfikują ostatnią hipotezę szczegółową, że wzrost świadomości alokacji czasu i form zagospodarowywania czasu wolnego wśród indywidualnych podmiotów konsumpcji wskazuje na umacnianie się roli innowacji otwartych, tym samym wzrost udziału komponentu społecznego we wprowadzanych innowacjach.

Weryfikacja hipotez szczegółowych pozwala, zdaniem autorki, potwierdzić prawidłowość hipotezy głównej: zmiany konsumpcji polskich gospodarstw domowych wskazują na występowanie tendencji implikujących zmianę struktury komponentów technicznego i społecznego we wdrażanych innowacjach. Znaczenie komponentu społecznego w innowacjach nasila się wraz ze wzrostem poziomu zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych, świadomości jednostek odnośnie ich udziału w strukturze potrzeb. Wzrost jego pozycji w strukturze innowacji wiązać należy z dynamiką i charakterem oddziaływania postępu technicznego na rozwój człowieka (ucieleśnionych w nim kapitałów).

W przypadku polskiej gospodarki, w której konsumpcja gospodarstw domowych zmierza ku trzeciej fazie rozwojowej i upodabnia się pod wieloma względami do zachowań konsumpcyjnych społeczeństw gospodarek wysoko rozwiniętych, oczekiwać należy wzrostu udziału komponentu społecznego w innowacjach. Zmianę struktury komponentów w innowacjach warunkują również oczywiste, dla społeczeństw krajów o wysokim poziomie konsumpcji, skutki nadkonsumpcji. Innym istotnym czynnikiem jest rosnące znaczenie konsumentów w modelowym podejściu do innowacji. W efekcie, strategie przedsiębiorstw powinny stawać się coraz bardziej zorientowane na interakcje z adresatami swojej oferty rynkowej. Indywi-

dualne podmioty konsumpcji staną się wówczas nie tylko szczególnym zewnętrznym źródłem informacji, ale i zasobem intelektualnym współczesnych przedsiębiorstw. Będą ich partnerami, na co wskazują m.in. koncepcje prosumenta, współtworzenia wartości. Zwrócenia uwagi wymaga również fakt, że poszerzający się dostęp jednostek do informacji, szybkość jej obiegu i przetwarzania, będzie sprzyjać zbiorowym dążeniom do egzekwowania należnych im praw. Z tym wiązać się będzie potrzeba zwiększenia udziału komponentu społecznego w procesie kreowania innowacji.

Przeprowadzone w pracy rozważania wskazują, że tendencje występujące w konsumpcji polskich gospodarstw domowych można w pewnym stopniu stymulować. Świadczą o tym następujące przesłanki:

- przy poziomie dochodów niższym niż w gospodarkach wysoko rozwiniętych, świadomość jednostek odnośnie zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych jest wysoka,
- rosnącej konsumpcji dóbr przemysłowych towarzyszy wzrost preferencji jednostek odnośnie jakości oferowanych dóbr i usług,
- postępującej mobilności społecznej współtowarzyszy przepływ informacji, wiedzy i idei, stymulowany upowszechniającymi się w coraz większym zakresie nowymi formami komunikacji,
- rośnie świadomość jednostek względem czasu wolnego – jego znaczenia w strukturze czasu ogółem, form zagospodarowania.

Mając na względzie powyższe tendencje, pożądany wydaje się model uczestnictwa jednostek na rynku w zaspokajaniu potrzeb samorozwoju i potrzeb społecznych, który cechuje:

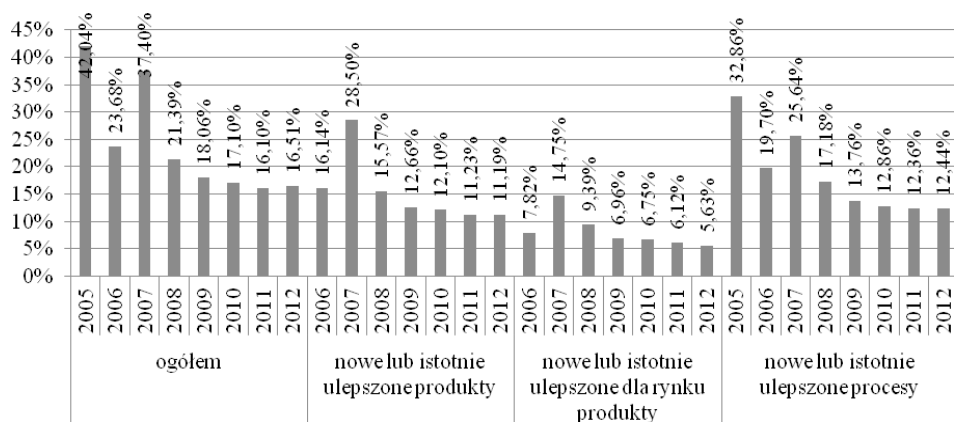
- samodzielność i twórcze postawy,
- systematyczna i trwała edukacja,
- możliwość zaspokajania własnych ambicji i aspiracji,
- otwartość na różne wartości i innych członków własnej społeczności oraz zdolność do porozumiewania się z nimi.

Stwarzanie klimatu dla takiego modelu uczestnictwa jednostek w rynku prowadzić będzie do rozwoju: elastyczności (otwartości na zmiany, współpracę) w dostosowywaniu się do ciągłych i turbulentnych zmian zachodzących w otoczeniu oraz umiejętności funkcjonowania w warunkach chaosu i kryzysu; aktywności rynkowej opartej na założeniach koncepcji *sustainable* (tj. holistycznym, stale rozwijającym się spojrzeniu na rzeczywistość) i rozwijaniu zasobów wiedzy (ukrytej i jawnej). Sprzyjać on będzie rozwojowi kreatywności w ogóle, udziałowi komponentu społecznego we wdrażanych innowacjach.

Konkludując, konsumpcja na zasadzie sprzężenia zwrotnego jest ważnym stymulatorem innowacyjności. Mając na względzie zmiany struktury potrzeb i warunków implikujących je stwierdzić można, że prowadzą do zmiany struktury komponentów technicznego i społecznego we wprowadzanych innowacjach. Wyższa skłonność jednostek do zaspokajania potrzeb samorozwoju i społecznych wyraża się w rosnącej dojrzałości do wykorzystywania posiadanych informacji i wiedzy. W efekcie prowadzi do oddolnej aktywizacji społecznej, służącej podnoszeniu jakości życia. Skutecznym sposobem wspierania kreatywności w ogóle wydaje się być, zdaniem autorki, pobudzanie aktywności ludzkiej, opartej głównie na współpracy, budowie wzajemnego zaufania, poczucia odpowiedzialności wewnątrz- i międzypokoleniowej.

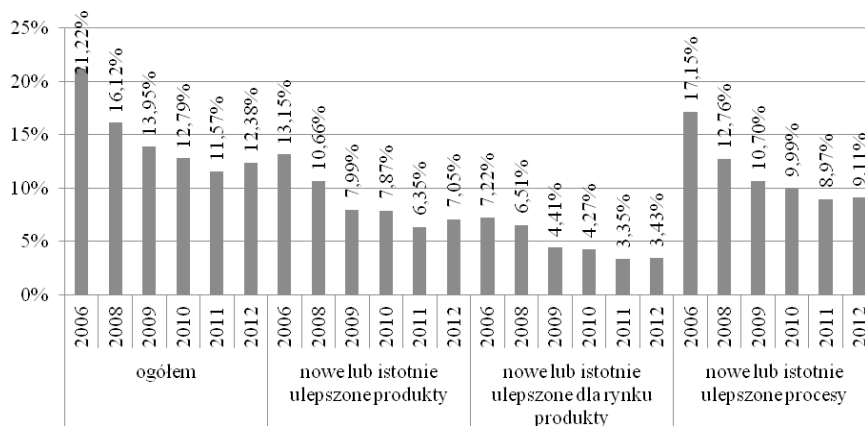
Patrząc na długookresowy trend, można spodziewać się, że wraz ze wzrostem poprawy poziomu i jakości życia ludności udział komponentu społecznego w innowacjach technicznych będzie rósł. Pożądaną perspektywą wydaje się być wsparcie naturalnych, spontanicznych procesów indywidualnych jednostek działaniami stymulowanymi przez państwo. Chodzi tu o ograniczanie sytuacji, kiedy przedsiębiorstwa, poprzez zabiegi marketingowe (coraz bardziej wyrafinowane), stwarzają jednostkom iluzoryczne poczucie współuczestnictwa w zamian za ich wiedzę, zaangażowanie. Odpowiedzialne myślenie o zmianach konsumpcji i kreowaniu innowacji motywuje do dalszych badań, weryfikacji słuszności wysuniętych spostrzeżeń, postulatów – identyfikacji obszarów wymagających wyższości działań bezpośrednich (odgórnych) nad pośrednimi (oddolnymi) na rzecz poprawy kreatywności w ogóle.

**Rysunek 1.**  
**Przedsiębiorstwa innowacyjne przemysłowe według rodzajów wprowadzonych innowacji w Polsce w latach 2005-2012 (w % badanych przedsiębiorstw)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, [http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks) [14.04.2014].

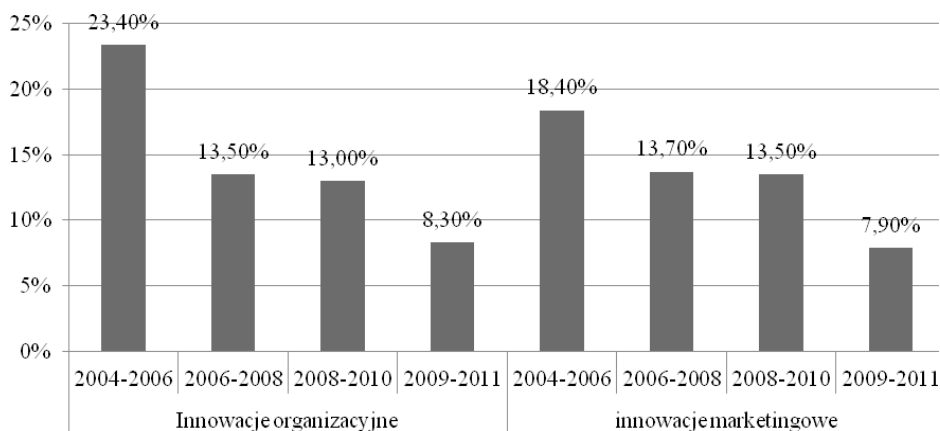
**Rysunek 2.**  
**Przedsiębiorstwa innowacyjne w sektorze usług według rodzajów wprowadzonych innowacji w Polsce w latach 2006-2012\* (w % badanych przedsiębiorstw)**



\* analiza przeprowadzona dla lat 2006-2012 z uwagi na brak danych za rok 2005

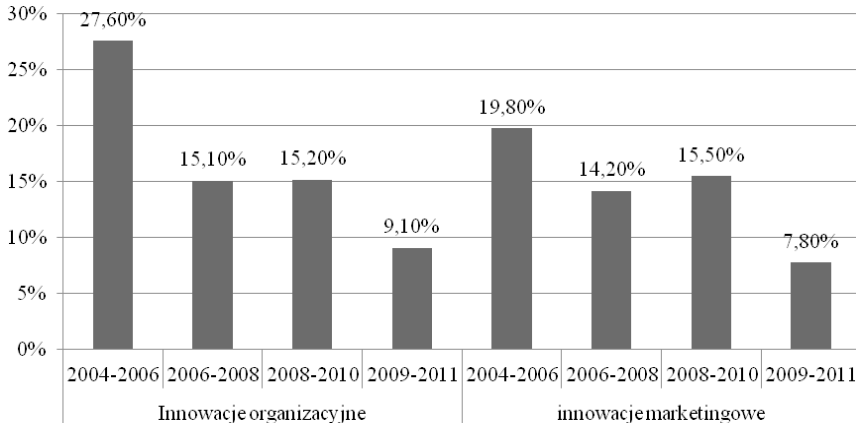
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych GUS, [http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks) [14.04.2014].

**Rysunek 3.**  
**Przedsiębiorstwa przemysłowe, które wprowadziły innowacje organizacyjne i marketingowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



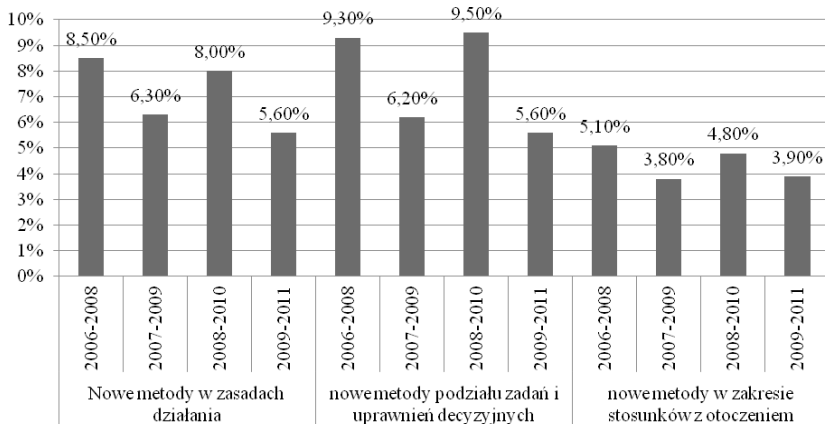
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 175; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 40, 45; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 250; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 36, 42.

**Rysunek 4.**  
**Przedsiębiorstwa sektora usług, które wprowadziły innowacje organizacyjne i marketingowe w Polsce w latach 2004-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



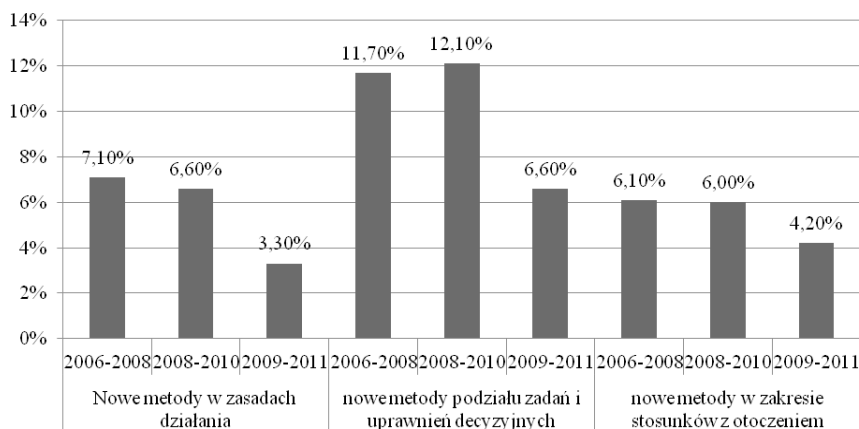
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 181; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 38, 409-410; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 255; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 36, 42.

**Rysunek 5.**  
**Innowacje organizacyjne wprowadzone przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



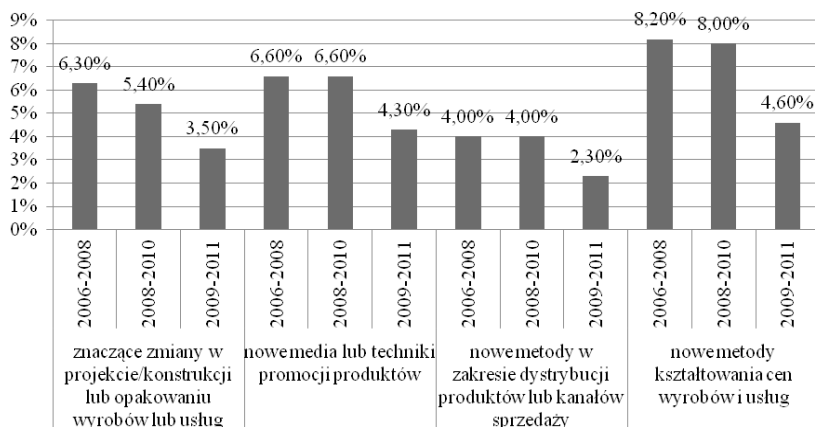
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 403, 535; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 250; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 40.

**Rysunek 6.**  
**Innowacje organizacyjne wprowadzone przez przedsiębiorstwa z sektora usług w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 403, 535; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 250; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 40.

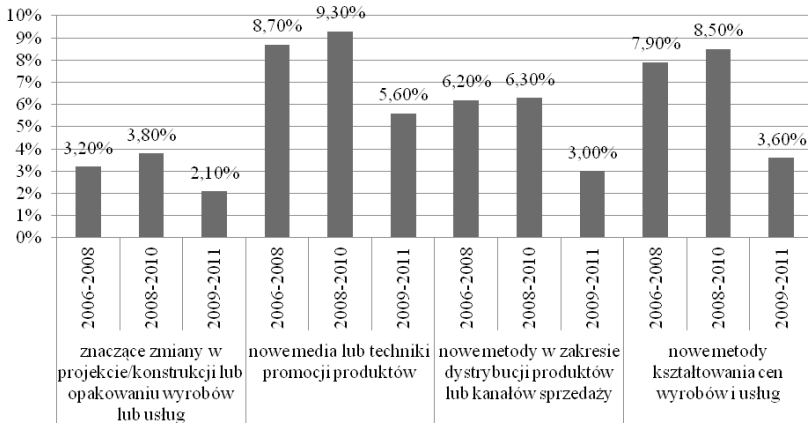
**Rysunek 7.**  
**Innowacje marketingowe wprowadzone przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 404, 536; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 250; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 46.

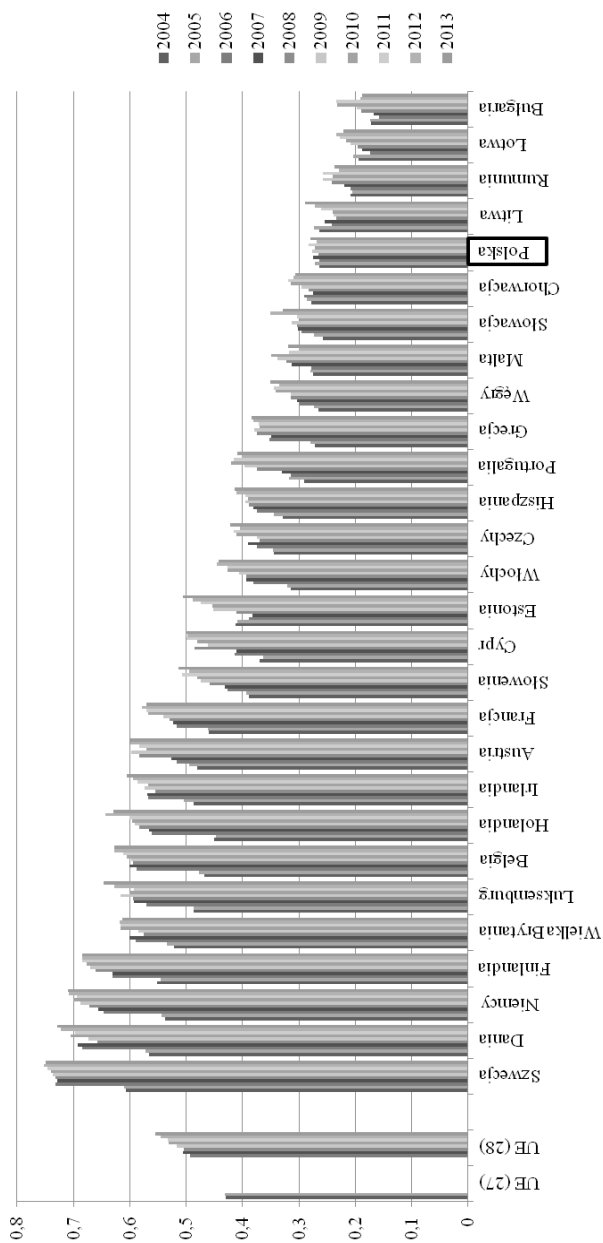


**Rysunek 8.**  
**Innowacje marketingowe wprowadzone przez przedsiębiorstwa z sektora usług w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 404, 536; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 250; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011...*, s. 46.

Rysunek 9.  
*Summary Innovation Index (SII) w Polsce na tle państw UE-28 w latach 2004-2013\**



\* dane za lata 2004-2005 według *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative analysis of innovation performance*; dane za lata 2006-2013 według *Innovation Union Scoreboard 2014. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative analysis of innovation performance*; *Pro Inno Europe*, European Commission, 2008, s. 58; *Innovation Union Scoreboard 2014*, European Union 2014, s. 92.

**Tabela 1.**  
**Źródła informacji wykorzystywane w działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2002-2010**

Typ źródła		Lata			
		2002-2004	2004-2006	2006-2008	2008-2010
Źródła wewnętrzne	wewnątrz przedsiębiorstwa	46,8%	45,3%	44,1%	43,6%
	inne przedsiębiorstwa z tej samej grupy	11,4%	12,0%	6,0%	8,3%
Źródła rynkowe	dostawcy wyposażenia, materiałów, komponentów lub oprogramowania	17,7%	17,7%	16,4%	20,5%
	klienci	35,6%	27,7%	26,0%	18,5%
	konkurenci i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny	20,6%	17,0%	16,2%	10%
	firmy konsultingowe	4,7%	5,7%	6,4%	5,4%
Źródła instytucjonalne	placówki naukowe PAN	3,0%	3,7%	4,3%	3,6%
	JBR-y	4,6%	6,0%	5,9%	6%
	zagraniczne publiczne instytucje badawcze	2,6%	3,3%	3,6%	3,4%
	szkoły wyższe (krajowe i zagraniczne)	4,6%	4,9%	5,4%	5,9%
Pozostałe źródła	konferencje, targi, wystawy	25,3%	18,6%	18,9%	14,6%
	czasopisma i publikacje naukowe/techniczne/handlowe	17,8%	13,6%	12,7%	10,5%
	towarzystwa i stowarzyszenia naukowo-techniczne, specjalistyczne i zawodowe	6,1%	5,8%	5,2%	4,9%

\* w % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, które oceniły znaczenie danego źródła jako „wysokie”

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2002-2004...*, s. 82; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s.120-121; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 170, 355; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 143-144, 150-151.

**Tabela 2.**  
**Źródła informacji wykorzystywane w działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa sektora usług w Polsce w latach 2004-2010**

Typ źródła / lata		Lata		
		2004-2006	2006-2008	2008-2010
Źródła wewnętrzne	wewnątrz przedsiębiorstwa	51,8%	41,0%	44,3%
	inne przedsiębiorstwa z tej samej grupy	19,8%	10,4%	8,3%
Źródła rynkowe	dostawcy wyposażenia, materiałów, komponentów lub oprogramowania	24,3%	19,1%	20,5%
	klienci	32,3%	23,0%	18,5%
	konkurenci i inne przedsiębiorstwa z tej samej dziedziny	37,4%	16,3%	10%
	firmy konsultingowe	7,1%	8,2%	5,4%
Źródła instytucjonalne	placówki naukowe PAN	3,3%	3,8%	3,6%
	JBR-y	3,0%	4,9%	6%
	zagraniczne publiczne instytucje badawcze	2,4%	4,4%	3,4%
	szkoły wyższe (krajowe i zagraniczne)	2,6%	4,8%	5,9%
Pozostałe źródła	konferencje, targi, wystawy	12,0%	14,7%	14,6%
	czasopisma i publikacje naukowe/techniczne/handlowe	12,9%	12,1%	10,5%
	towarzystwa i stowarzyszenia naukowo-techniczne, specjalistyczne i zawodowe	4,9%	7,1%	4,9%

\* w % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, które oceniły znaczenie danego źródła jako „wysokie”

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 120-121; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 170, 355; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 143-144, 150-151.

**Tabela 3.**  
**Cele działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce**  
**w latach 2002-2010 (w % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie)**

Typ celu		Polska			
		2002-2004	2004-2006	2006-2008	2008-2010
Cele dotyczące produktów	zwiększenie asortymentu wyrobów	37,5%	38,0%	51,7%	51,5%
	wejście na nowe rynki lub zwiększenie udziału w rynku	29,0%	28,3%	40%	43,8%
	poprawa jakości produktów	41,0%	40,9%	53,3%	50,3%
Cele dotyczące procesów	zwiększenie elastyczności produkcji	25,7%	24,2%	30,8%	29%
	zwiększenie zdolności produkcyjnych	29,1%	31,0%	41%	37,2%
	obniżka kosztów pracy na jednostkę produktu	17,5%	16,2%	28,4%	24,5%
	obniżka materiałochłonności i energochłonności na jednostkę produktu	16,2%	13,7%	-	25,7%
Inne cele	zmniejszenie szkodliwości dla środowiska oraz poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników	23,1%	21,4%	32%*	27,95%
	wypełnienie przepisów, norm i standardów	27,8%	26,7%	-	-
	zastąpienie przestarzałych produktów lub procesów	-	-	37,3%	38%

\* wyłącznie poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2002-2004...*, s. 76; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 149; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 34; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 70.

**Tabela 4.**  
**Cele działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach sektora usług w Polsce**  
**w latach 2004-2010 (w % przedsiębiorstwach innowacyjnych)**

Typ celu		Polska		
		2004-2006	2006-2008	2008-2010
Cele dotyczące produktów	zwiększenie asortymentu usług	32,4%	48,4%	45,4%
	wejście na nowe rynki lub zwiększenie udziału w rynku	24,4%	34,2%	41,6%
	poprawa jakości usług	32,8%	56,3%	48,4%
Cele dotyczące procesów	zwiększenie elastyczności produkcji	14,3%	15,6%	16,7%
	zwiększenie zdolności produkcyjnych dla usług	15,9%	28,9%	21,6%
	obniżka kosztów pracy na jednostkę usługi	9,2%	19,8%	16,6%
	obniżka materiałochłonności i energochłonności na jednostkę produktu	7,7%	-	12,7%
Inne cele	zmniejszenie szkodliwości dla środowiska oraz poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników	12,9%	19,5%*	14,85%
	wypełnienie przepisów, norm i standardów	20,9%	-	-
	zastąpienie przestarzałych produktów lub procesów	-	38,9%	42,4%

\* wyłącznie poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy pracowników

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 150; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009...*, s. 34; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 70.

**Tabela 5.**  
**Przeszkody w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2002-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych)**

Kategoria czynnika		Lata		
		2002-2004	2004-2006	2008-2010
Czynniki ekonomiczne	brak środków finansowych w przedsiębiorstwie lub grupie przedsiębiorstw	35,7%	34,7%	31,8%
	brak środków finansowych ze źródeł zewnętrznych	28,8%	27,7%	26,9%
Czynniki związane z wiedzą	zbyt wysokie koszty innowacji	34,3%	34,5%	34,2%
	brak wykwalifikowanego personelu	7,3%	10,7%	14,6%
	brak informacji na temat technologii	5,3%	6,5%	12,4%
	brak informacji na temat rynków	5,4%	6,2%	11,8%
	trudności w znalezieniu partnerów do współpracy innowacyjnej	11,5%	12,4%	16,7%
Czynniki rynkowe	rynek opanowany przez dominujące przedsiębiorstwa	16,7%	19,6%	21,1%
	niepewny popyt na innowacyjne (nowe) produkty	20,0%	20,3%	21,7%
Pozostałe czynniki	brak potrzeby prowadzenia działalności innowacyjnej ze względu na wcześniejsze innowacje	5,7%	7,6%	14,4%
	brak popytu na innowacje	7,8%	11,4%	14,8%

\* przedsiębiorstwa, które oceniły znaczenie danego czynnika jako „wysokie” w % ogółu przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 163-164; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 227-228, 233-234.



**Tabela 6.**  
**Przeszkody w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw sektora usług w Polsce**  
**w latach 2004-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych)**

Kategoria czynnika		Lata	
		2004-2006	2008-2010
Czynniki ekonomiczne	brak środków finansowych w przedsiębiorstwie lub grupie przedsiębiorstw	22,1%	24,1%
	brak środków finansowych ze źródeł zewnętrznych	20,4%	21,3%
Czynniki związane z wiedzą	zbyt wysokie koszty innowacji	26,2%	27,4%
	brak wykwalifikowanego personelu	8,9%	13,2%
	brak informacji na temat technologii	6,8%	12,3%
	brak informacji na temat rynków	6,3%	11,4%
Czynniki rynkowe	trudności w znalezieniu partnerów do współpracy innowacyjnej	11,4%	14,5%
	rynek opanowany przez dominujące przedsiębiorstwa	12,9%	19,1%
Pozostałe czynniki	niepewny popyt na innowacyjne (nowe) produkty	16,8%	18,4%
	brak potrzeby prowadzenia działalności innowacyjnej ze względu na wcześniejsze innowacje	9,4%	14%
	brak popytu na innowacje	11,9%	15,1%

\* przedsiębiorstwa, które oceniły znaczenie danego czynnika jako „wysokie” w % ogółu przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006...*, s. 163-164; *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 227-228, 233-234.

**Tabela 7.**  
**Stymulowanie nowych pomysłów i kreatywności pracowników**  
**w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 2008-2010**  
**(w % przedsiębiorstwach innowacyjnych)**

<b>Metody stymulowania nowych pomysłów i kreatywności pracowników według skali ważności</b>	<b>% ogółu przedsiębiorstw</b>
„burza mózgów”	19,4%
finansowe zachęty dla pracowników	18,6%
szkolenie pracowników	14,9%
niefinansowe zachęty dla pracowników	13,2%
rotacja pracowników do różnych działów	11,4%
multidyscyplinarne lub międzyfunkcyjne zespoły robocze	10,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 284.

**Tabela 8.**  
**Stymulowanie nowych pomysłów i kreatywności pracowników**  
**w przedsiębiorstwach z sektora usług w Polsce w latach 2008-2010**  
**(w % przedsiębiorstwach innowacyjnych)**

<b>Metody stymulowania nowych pomysłów i kreatywności pracowników według skali ważności</b>	<b>% ogółu przedsiębiorstw</b>
„burza mózgów”	23,9%
finansowe zachęty dla pracowników	21,6%
szkolenie pracowników	20,4%
niefinansowe zachęty dla pracowników	16,5%
rotacja pracowników do różnych działów	13,2%
multidyscyplinarne lub międzyfunkcyjne zespoły robocze	13,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2008-2010...*, s. 284.

**Tabela 9.**  
**Summary Innovation Index dla Polski na tle państw UE-28 w latach 2006-2013**

Rok	SII w Polsce	Miejsce Polski w rankingu	SII w UE-28	Najwyższy SII w UE	SII dla Słowenii, Estonii, Czech, Chorwacji	Kraje o niższym SII od poziomu Polski
2006	0,263	22	0,493	Szwecja (0,732)	Słowenia (0,427), Estonia (0,388), Czechy (0,374), Chorwacja (0,290)	Litwa (0,241), Rumunia (0,208), Łotwa (0,174), Bułgaria (0,158)
2007	0,275	22	0,506	Szwecja (0,729)	Słowenia (0,431), Estonia (0,382), Czechy (0,390), Chorwacja (0,274)	Litwa (0,254), Rumunia (0,219), Łotwa (0,188), Bułgaria (0,168)
2008	0,265	24	0,504	Szwecja (0,732)	Słowenia (0,458), Estonia (0,411), Czechy (0,369), Chorwacja (0,283)	Rumunia (0,242), Litwa (0,233), Łotwa (0,195), Bułgaria (0,189)
2009	0,276	24	0,516	Szwecja (0,737)	Słowenia (0,474), Estonia (0,452), Czechy (0,374), Chorwacja (0,295)	Rumunia (0,257), Litwa (0,239), Łotwa (0,209), Bułgaria (0,198)
2010	0,272	24	0,531	Szwecja (0,739)	Słowenia (0,481), Estonia (0,453), Czechy (0,411), Chorwacja (0,315)	Rumunia (0,240), Litwa (0,240), Bułgaria (0,232), Łotwa (0,216)
2011	0,282	24	0,532	Szwecja (0,746)	Słowenia (0,508), Estonia (0,474), Czechy (0,416), Chorwacja (0,319)	Litwa (0,260), Rumunia (0,258), Bułgaria (0,234), Łotwa (0,228)
2012	0,268	25	0,545	Szwecja (0,752)	Słowenia (0,495), Estonia (0,488), Czechy (0,405), Chorwacja (0,309)	Łotwa (0,234), Rumunia (0,229), Bułgaria (0,191)
2013	0,279	25	0,554	Szwecja (0,750)	Słowenia (0,513), Estonia (0,502), Czechy (0,422), Chorwacja (0,306)	Łotwa (0,221), Rumunia (0,237), Bułgaria (0,188)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Innovation Union Scoreboard 2014...*, s. 92.

## BIBLIOGRAFIA

- Abernathy W. J., Clark K. B., *Innovation: Mapping the Winds of Creative Destruction*, „Research Policy” 1985, vol. 14 (1).
- Adolphs R., *Cognitive Neuroscience of Human Social Behavior*, „Nature Reviews Neuroscience” 2003, vol. 4.
- Alderfer C. P., *Existence, Relatedness, and Growth. Human Needs in Organizational Settings*, New York: Free Press 1972, [http://www.valuebasedmanagement.net/methods\\_alderfer\\_erg\\_theory.html](http://www.valuebasedmanagement.net/methods_alderfer_erg_theory.html).
- Allen J. A., *Scientific Innovation and Industrial Prosperity*, Longman, London 1966.
- Allman J. M., Tetreault N. A., Hakeem A. Y., Manaye K. F., Semendeferi K., Erwin J. M., Park S., Goubert V., Hof P. R., *The von Economo Neurons in Fronto-Insular and Anterior Cingulate Cortex*, „Annals of the New York Academy of Sciences” 2011, vol. 1225 (1).
- Allman J. M., Watson K. K., Tetreault N. A., Hakeem A. Y., *Intuition and Autism: A Possible Role for Von Economo Neurons*, „Trends Cognitive Sciences” 2005, vol. 9 (8).
- Altkorn J., Kramer T., *Leksykon marketingu*, PWE, Warszawa 1998.
- Anderson P., Tushman M. L., *Technological Discontinuities and Dominant Design: A Cyclical Model of Technological Change*, „Administrative Science Quarterly” 1990, vol. 35.
- Ando A., Modigliani F., *The „Life Cycle” Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests*, „The American Economic Review” 1963, vol. 53 (1), s. 56-60, [w:] F. Modigliani, *The Collected Papers of Franco Modigliani*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London, England 2005.
- Ang J., *Household Saving Behaviour in an Extended Life Cycle Model: A Comparative Study of China and India*, „The Journal of Development Studies” 2009, vol. 45 (8).
- Anioła P., Gołaś Z., *Zastosowanie wielowymiarowych metod statystycznych w typologii strategii oszczędnościowych gospodarstw domowych w Polsce*, Materiały i Studia NBP, zeszyt 282, Warszawa 2012.

- Antonides G., Raaij W. F. van, *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Aron A., *Maslow's Other Child*, „Journal of Humanistic Psychology” 1977, vol. 17.
- Aronson E., *Człowiek – istota społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Avery R. B., Kennickell A. B., *Household Saving in the U. S.*, „Review of Income and Wealth” 1991, vol. 37 (4).
- Badania rynkowe i marketingowe*, red. J. Kramer, PWE, Warszawa 1994.
- Balsano T. J., Goodrich N. E., Lee R. K., Miley J. W., Morse T. F., Roberts D. A., *Identify Your Innovation Enablers and Inhibitors*, „Research Technology Management” 2008, vol. 51 (6).
- Bańbuła P., *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, Materiały i Studia, NBP, zeszyt nr 208, Warszawa 2006.
- Barber B. R., *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*, Wydawnictwo MUZA SA, Warszawa 2008.
- Bauman Z., *Karta kredytowa. Rzecz o finansowej nie płynności w epoce płynnej nowoczesności*, [w:] *Gadżety popkultury. Społeczne życie przedmiotów*, red. W. Godzic, M. Żakowski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007.
- Bauman Z., *Konsumowanie życia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009.
- Bauman Z., *Życie na przemiał*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2006.
- Beck U., *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Becker G. S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Becker G. S., *Human Capital*, NBER, New York 1975.
- Beesley A., *Time compression – new source of competitiveness in the supply-chain*, „Logistics Focus” 1995, vol. 3 (5).
- Beesley A., *Time compression in the supply chain*, „Industrial Management & Data Systems” 1996, vol. 96 (2).
- Beesley A., *Time compression in the supply chain*, „Logistics Information Management” 1997, vol. 10 (6).
- Benkler Y., *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, New Haven and London 2006.
- Berbeka J., *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.

- Bernheim D. B., Skinner J. S., Weinberg S., *What Accounts for the Variation in Retirement Wealth Among U. S. Households?*, „American Economic Review” 2001, vol. 91 (4).
- Bitkowska A., *Przebieg procesu restrukturyzacji przedsiębiorstwa*, [w:] *Procesy restrukturyzacji warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Bitkowska, Difin, Warszawa 2010.
- Bitkowska A., Wójcik G., Kolterman K., *Koncepcje restrukturyzacji przedsiębiorstw*, [w:] *Procesy restrukturyzacji warunkiem poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa*, red. A. Bitkowska, Difin, Warszawa 2010.
- Blakemore S. J., Frith U., *Jak uczy się mózg*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Blumin I., *Szkoła subiektywna w burżuazyjnej ekonomii politycznej. Szkoła austriacka i angloamerykańska*, PWN, Warszawa 1965.
- Bogdanienko J., *Zarządzanie innowacjami*, SGH, Warszawa 1998.
- Boggemann D., *Jugendfreizeit und Jugendarbeit in der Krise: Lebenswelt junger Menschen als Perspektive für eine offene Jugendarbeit*, Verlag Ferdinand Schöningh, Paderborn 1985.
- Böhm-Bawerk E. V., *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois 1959.
- Boudreau K. J., Lakhani K. R., *Using the Crowd as an Innovation Partner*, „Harvard Business Review” 2013, vol. 91 (4).
- Boyett J. H., Boyett J. T., *The Guru Guide: The Best Idea of Top Management Thinkers*, Wiley, New York 2000.
- Brehm J., Rahn W., *Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital*, „American Journal of Political Science” 1997, vol. 41.
- Brem A., *Linking Innovation and entrepreneurship – literature overview and introduction of a process-oriented framework*, „International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management” 2011, vol. 14 (1).
- Browning M., Crossley T. F., *The Life-Cycle Model of Consumption and Saving*, „Journal of Economic Perspectives”, American Economic Association, 2001, vol. 15 (3).
- Browning M., Lusardi A., *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economic Literature” 1996, vol. 34 (4).
- Bruni L., Comim F., Pugno M., *Capabilities and Happiness*, Oxford University Press, Oxford 2008.

- Budżet czasu ludności 2013. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2015.
- Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.
- Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013.
- Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.
- Burlita A., *Kilka refleksji na temat społeczeństwa konsumpcyjnego*, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2011.
- Bywalec Cz., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, C. H. Beck, Warszawa 2010.
- Bywalec Cz., Rudnicki L., Strzembicki L., *Wprowadzenie do ekonomiki konsumpcji*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1985.
- Bywalec Cz., *Wzrost konsumpcji usług, czyli proces serwicyzacji konsumpcji w Polsce*, „Wiadomości Statystyczne” 2003, nr 2.
- Camerer C. F., Loewenstein G., Prelec D., *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, „Journal of Economic Literature” 2005, vol. XLIII.
- Canova L., Manganelli Rattazzi A. M., Webley P., *The hierarchical structure of saving motives*, „Journal of Economics Psychology” 2005, vol. 26.
- Carroll Ch. D., *Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis*, „The Quarterly Journal of Economics” 1997, vol. 112 (1).
- Carter C. F., Williams B. R., *Industry and Technological Process*, Oxford University Press, London 1958.
- Ceny w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne GUS, Warszawa 2013.
- Chevalier J., Mayzlin D., *The Effect of Word of Mouth on Sales: Online Book Reviews*, „Journal of Marketing Research” 2006, vol. 43.
- Chmielak A., *Proces tworzenia kapitału instytucjonalnego*, [w:] *Kapitał instytucjonalny a rozwój obszarów peryferyjnych*, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- Christensen C. M., *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press, Boston 1997.
- Ciborowski R., *Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność gospodarki Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.



- Clark W. C., *Environmental Globalization*, [w:] *Governance in a Globalizing World*, eds. J. S. Nye, J. D. Donahue, Brookings Institution Press, Washington 2000.
- Coleman J. S., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „The American Journal of Sociology” 1998, vol. 94.
- Costello P. M., *A Review of: Invention and Economic Growth by Jacob Schmookler*, „The Engineering Economist: A Journal Devoted to the Problems of Capital Investment” 1967, vol. 12 (4).
- Cox D., Jappelli T., *The Effect of Borrowing Constraints on Consumer Liabilities*, „Journal of Money, Credit and Banking” 1993, vol. 25 (2).
- Creamer M., Burgess P., Pattison P., *Reaction to Trauma: A Cognitive Processing Model*, „Journal of Abnormal Psychology” 1992, vol. 101 (3).
- Czaja S., *Czas w ekonomii. Sposoby interpretacji czasu w teorii ekonomii i w praktyce gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Czaja S., *Problemy polityki stabilizacyjnej w świetle teorii racjonalnych oczekiwań*, „Prace Naukowe AE” 1991, nr 598.
- Daniels M., *The Development of the Concept of Self-actualization in the Writings of Abraham Maslow*, „Current Psychological Reviews” 1982, vol. 2 (1).
- Dąbrowska A., *Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania*, [w:] *Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce*, red. M. Janoś-Kreśło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006.
- De Graaf J., Wann D., Nylor R. H., *Affluenza. The All-Consuming Epidemic*, Berret-Koehler Publishers, San Francisco 2005.
- Deaton A., *Saving and Liquidity Constraints*, „Econometrica” 1991, vol. 59 (5).
- Deleuze G., Guattari F., *Kłacze (fragm. Mille plateaux)*, „Colloquia Communia” 1988, vol. 1-3, <http://techsty.art.pl/hipertekst/teoria/postmodernizm/klacze.htm>.
- Demery D., Duck N. W., *Savings – Age Profiles in UK*, „Journal of Population Economics” 2006, vol. 19 (3).
- Deniszczuk L., Sajkiewicz B., *Kategoria minimum socjalnego*, [w:] *Polska bieda II. Kryteria – Ocena – Przeciwdziałanie*, red. S. Golinowska, IPiSS, Warszawa 1997.
- Devaney S. A., Anong S. T., Whirl S. E., *Household Savings Motives*, „The Journal of Consumer Affairs” 2007, vol. 41 (1).
- Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007.

- Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009.
- Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2011.
- Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków – raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013, <http://www.diagnoza.com/>.
- Dicken P, *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, Guilford Press, New York – London 1992.
- Diener E., *Guidelines for national indicators of subjective well-being and ill-being*, „Journal of Happiness Studies” 2005, vol. 7 (4).
- Dionigi R., *Competitive Sport as Leisure in Later Life: Negotiations, Discourse, and Aging*, „Leisure Sciences” 2006, vol. 28 (2).
- Dodge M. R., Nessim H., *Kształtowanie cen, strategie i procedury*, PWE, Warszawa 1997.
- Domański S. R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa 1993.
- Dreher A., *Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index*, „Applied Economics” 2006, vol. 38, nr 10.
- Drucker P. F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Drucker P. F., *Menedżer skuteczny. Nowoczesność*, Czytelnik, Warszawa 1994.
- Drucker P. F., *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa 1999.
- Duca J. V., Rosenthal S. S., *Borrowing Constraints, Household Debt and Racial Discrimination in Loan Markets*, „Journal of Financial Intermediation” 1993, vol. 3 (1).
- Du Preez N., Louw L., Essmann H., *An Innovation Process Model for Improving Innovation Capability*, „Journal of High Technology Management Research”, 26 Nov. 2014, <http://www.researchgate.net/publication/2664444507>.
- Dymitrowski A., *The Role of Innovations. Created in the Internationalization Process for Company Performance*, PWN, Warszawa 2014.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2008.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006-2009. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS. Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2010.

- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011-2013. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS. Urząd Statystyczny w Szczecinie, Warszawa 2014.
- Eager R., van Oene F., Boulton Ch., Roos D., Dekeyser C., *The Future of Innovation Management, The Next 10 Years*, Prism. Arthur D. Little 2011, issue 1.
- Easterlin R. A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot?*, [w:] *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, eds. P. A. David, M. W. Reder, Academic Press, Inc., New York 1974.
- Eco U., *Nowe środki masowego przekazu a przyszłość książki*, [w:] *Nowe media w komunikacji społecznej w XX wieku. Antologia*, red. M. Hopfinger, Oficyna Naukowa, Warszawa 2002.
- Eisenberger R., *Explanation of Rewards That Do Not Reduce Tissue Needs*, „Psychological Bulletin” 1972, vol. 77.
- Emmers R., *Globalization and Non-Traditional Security Issues: A Study of Human and Drug Trafficking in East Asia*, „Institute of Defense and Strategic Studies” 2004, nr 62, <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=27091> [12.05.2014].
- Energizing Global Growth: Understanding the Changing Consumer*, Accenture, 2013, <http://www.accenture.com/Microsites/changingconsumer/Documents/pdf/Accenture-Energizing-Global-Growth.pdf>.
- Engel J. F., Blackwell R. D., Miniard P. W., *Consumer Behavior*, Dryden Pr., Chicago 1993.
- Engen E. M., Gale W. G., Uccello C. E., *The Adequacy of Household Saving*, Center for Retirement Research at Boston College, 2000.
- Engen E. M., Gale W. G., Uccello C. E., *The Adequacy of Retirement Saving*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1999, vol. 2.
- Esteve R., San Martin J., Lopez A. E., *Grasping the Meaning of Leisure: Developing a Self-report Measurement Tool*, „Leisure Studies” 1999, vol. 18 (2).
- Ettlie J. E., *Managing Technological Innovation*, John Wiley & Sons, New York 2000.
- Europe 2020 – A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission, Brussels 2010.
- European Innovation Scoreboard 2008. Comparative analysis of innovation performance, Pro Inno Europe, European Commission, 2008, s. 58; Innovation Union Scoreboard 2014, European Union 2014.
- Ewert A., Place G., Sibthorp J., *Early-Life Outdoor Experiences and an Individual's Environmental Attitudes*, „Leisure Sciences” 2005, vol. 27 (3).

- Fatuła D., *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Fisher I., *The Theory of Interest as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*, The Macmillan Co., New York 1930.
- Fisher P. J., *Gender Differences in Personal Saving Behaviors*, „Journal of Financial Counseling and Planning” 2010, vol. 21 (1).
- Fisher P. J., Montalto C. P., *Effect on Saving Motives and Horizon on Saving Behaviors*, „Journal of Economic Psychology” 2010, vol. 31 (1).
- Fisk P., *Geniusz konsumenta. Prowadzenie firmy skoncentrowanej na oczekiwaniach nabywców*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.
- Freeman Ch., *The Economics of Industrial Innovation*, F. Pinter, London 1982.
- Freeman Ch., *The Economics of Technical Change*, „Cambridge Journal of Economics” 1994, vol. 18.
- Freeman Ch., *The Role of Technical Change in National Economic Development*, [w:] *Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development*, ed. A. Amin, J. Goddard, Allen & Unwin, London 1986.
- Friedman Th. L., *Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2001.
- Fukuyama F., *Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Gajewski S., *Hierarchia i intensywność potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych. Determinanty, zróżnicowanie i mechanizmy rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1987.
- Gajewski S., *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.
- Galeotti A., *Talking, Searching and Pricing*, „International Economic Review” 2010, vol. 51 (4).
- Gallagher H. L., Frith C. D., *Functional Imaging of „Theory of Mind”*, „Trends In Cognitive Sciences” 2003, vol. 7 (2).
- Gallese V., Fadiga L., Fogassi L., Rizzolatti G., *Action recognition in the premotor cortex*, „Brain” 1996, vol. 119.
- Gardocka-Jałowiec A., *Konsumpcja a działalność innowacyjna we współczesnej gospodarce*, „Handel wewnętrzny. Rynek. Przedsiębiorstwo. Konsumpcja. Marketing”, IBRKiK, Warszawa 2013.
- Gardocka-Jałowiec A., *Nakłady na działalność badawczo-rozwojową a innowacyjność polskiej gospodarki*, „Ekonomista” 2012, nr 1.

- Gardocka-Jałowiec A., *Neuroeconomic Conditioning of the Influence of a Market Demand of Consumer on an Innovative Character of Polish Companies*, „Contemporary Economics” 2011, vol. 5 (1).
- Geller L., *The Failure of Self-Actualization Theory: A Critique of Carl Rogers and Abraham Maslow* „Journal of Humanistic Psychology”, spring 1982, vol. 22.
- Giddens A., *The Consequences of Modernity*, Stanford University Press, Stanford 1990.
- Gide Ch., Leo J. F., *Zasady ekonomii społecznej*, Spółka Wydawnicza Polska, Kraków 1990.
- Giegler H., *Dimensionen und Determinanten der Freizeit: eine Bestandsaufnahme der sozialwissenschaftlichen Freizeitforschung (Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Forschung)*, Westdeutscher Verlag, Opladen 1982.
- Godes D., Mayzlin D., *Using Online Conversations to study Word of Mouth Communication*, „Marketing Science” 2004, vol. 23.
- Godłów-Legiędź J., *Ekonomia behawioralna: od koncepcji racjonalności do ustroju ekonomicznego*, „Ekonomia” 2012, nr 4 (25).
- Goldberg M. E., Bisley J., Powell K. D., Gottlieb J., Kusunoki M., *The Role of the Lateral Intraparietal Area of the Monkey in the Generation of Saccades and Visuospatial Attention*, „Annals of the New York Academy of Sciences” 2002, vol. 956.
- Gomez-Salvador R., Lojschova A., Westermann T., *Household Sector Borrowing in the Euro Area. A Micro Data Perspective*, „European Central Bank” 2011, nr 125.
- Gospodarka oparta na wiedzy*, red. B. Poskrobko, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok 2011.
- Grabiński T., Kąciak E., Młynarski S., Sagan A., *Badania marketingowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992.
- Grant C., *Estimating Credit Constraints among US Households*, „Oxford Economic Papers” 2007, vol. 59 (4).
- Greenberg J., Baron R. A., *Behavior in organizations*, Prentice Hall, New Jersey 2003.
- Grudzewski W. M., Hejduk I. K., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2004.
- Gruszewska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.

- Hagel J., Brown J. S., *Organizacja jutra: zarządzanie talentem, współpraca i specjalizacja*, Helion, Gliwice 2006.
- Hall R. E., *Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis*, „Journal of Political Economy” 1978, vol. 86 (6).
- Hamed S. B., Duhamel J. R., Bremmer F., Graf W., *Representation of the visual field in the lateral intraparietal area of macaque monkeys: a quantitative receptive field analysis*, „Experimental Brain Research” 2001, vol. 140 (2).
- Hamermesh D. S., *Consumption During Retirement: The Missing Link in the Life Cycle*, „The Review of Economics and Statistics” 1984, vol. 66 (1).
- Handy Ch., *Głód ducha. Poza kapitalizmem. Poszukiwanie sensu w nowoczesnym świecie*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 1996.
- Happiness doesn't increase with growing wealth of nations, finds study. A survey of developed and developing countries suggests citizens' sense of wellbeing does not rise with increasing wealth*, <http://www.guardian.co.uk/science/2010/dec/13/happiness-growing-wealth-nations-study> [3.08.2014].
- Harris L. T., Friske F. T., *Dehumanizing the Lowest of the Low: Neuroimaging Responses to Extreme Out-Groups*, „Psychological Sciences” 2006, vol. 17.
- Harrod R., *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan & Co, London 1948.
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J., *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*, Stanford University Press, Stanford 1999, <http://www.geog.mcgill.ca/documents/Held%20et%20al%201999.PDF>.
- Henderson R. M., Clark K. B., *Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and Failure of Established Firms*, „Administrative Science Quarterly” 1990, vol. 35 (1).
- Human Development Report 2010. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations Pathways to Human Development*, UNDP, New York 2010.
- Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All*, UNDP, New York 2011.
- Human Development Report 2013. The Rise of the South Progress in a Diverse World*, UNDP, New York 2013.
- IBM, Global CEO Study; available at, <http://ceo.cxo.pl/news/171343/Wyniki.badania.IBM.Global.CEO.Study.dla.rynkul.MSP.html>.
- Income distribution data review – Poland, OECD 2012: <http://www.oecd.org/els/soc/OECDIncomeDistributionDataReview-Poland.pdf>.
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2009, GUS, Warszawa, 28 stycznia 2010 r.



- Ivanov A., *Happiness – can we measure it, and then what?*, <http://europeandcis.undp.org/blog/2012/05/01/happiness-can-we-measure-it-and-then-what>.
- Jachnis A., Terelak J. F., *Psychologia konsumenta i reklamy*, OW Branta, Bydgoszcz 1998.
- Janasz W., Koziół-Nadolna K., *Innowacje w organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Jasiński A. H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
- Jorgensen S. E., *Integration of Ecosystem Theories: A Pattern*, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht 2002.
- Jung B., *O czasie wolnym. Kultura i rekreacja w procesach rozwoju społeczno-gospodarczego*, SGPiS, Warszawa 1987.
- Jung B., *Ponowoczesność i produkt medialny*, [w:] *Komunikowanie w perspektywie ekonomicznej i społecznej*, red. B. Jung, SGH, Warszawa 2001.
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kates R. W., *The Nexus and the Neem Tree; Globalization and Transition Toward Sustainability*, [w:] *Worlds Apart: Globalization and the Environment*, ed. J. G. Speth, Island Press, Washington, Covelo, London 2003.
- Katona G., *Psychological Economics*, Elsevier, New York 1975.
- Kędzior Z., *Domowe dobra trwałego użytku w procesie zaspokajania potrzeb gospodarstw domowych*, „Gospodarstwo Domowe” 1989, nr 1.
- Kędzior Z., *Zachowania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Prawidłowości, determinanty*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1996.
- Kielczewski D., *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
- Kierunki rozwoju turystyki do 2015 r.*, Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa 2008.
- Kłosiński K., *Racjonalność w procesach społeczno-gospodarczych*, [w:] *Racjonalność myślenia, decydowania i działania*, red. L. Zacher, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.
- Knutson B., Peterson R., *Neurally Reconstructing Expected Utility*, „Games and Economic Behavior” 2005, vol. 52.
- Koltko-Rivera M. E., *Rediscovering the Later Version of Maslow’s Hierarchy of Need: Self-transcendence and Opportunities For Theory, Research, and Unification*, „Review of General Psychology” 2006, vol. 10 (4).
- Konsumpcja w Polsce w 2011 r.*, IBRKiK, Warszawa 2012.



- Konsumpcja w Polsce w 2009 r.*, red. A. Olejniczuk-Merta, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2010.
- Kornai J., *Rush Versus Harmonic Growth*, North Holland Publishing Company, Amsterdam 1972.
- Kotler P. H., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Gebethner & S-ka, Warszawa 1994.
- Koyré A., *Perspektywy dla historii nauki*, „Studia Philosophica Wratislaviensia” 2008, t. III (1).
- Kozielecki J., *O godności człowieka*, PWN, Warszawa 1977.
- Kramer J., *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1997.
- Kraśński Z., Piasny J., Szulce H., *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984.
- Krueger F., Barbey A., McCabe K., Strenziok M., Zamboni G., Solomon J., Raymond V., Grafman J., *The neural bases of key competencies of emotional intelligence*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America” (PNAS) 2009, vol. 106 (52).
- Kryk B., Włodarczyk-Śpiewak K., *Wybrane aspekty jakości życia na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, [w:] *Zachowania rynkowe gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w okresie transformacji systemowej w Polsce*, red. D. Kopycińska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- Kucuk S. U., *The Evolution of Market Equalization on the Internet*, „Journal of Research for Consumers” 2009, vol. 16.
- Kudrycka I., Radziukiewicz M., *Rozkłady dochodów, wydatków i oszczędności z uwzględnieniem dochodów z szarej strefy*, Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych, zeszyt 278, GUS, Warszawa 2001.
- Kumaniecki K., *Historia kultury starożytnej Grecji i Rzymu*, PWN, Warszawa 1964.
- Kurowski P., *Koszyki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*, IPISS, Warszawa 2002, <https://www.ipiss.com.pl/?zaklady=minimum-socjalne-oraz-minimum-egzystencji>.
- Kurowski P., *Minimum socjalne i minimum egzystencji*, [w:] *Kategorie i instrumenty interwencji państwa w sytuacji ubóstwa. Czym jest minimum socjalne*, „Biuletyn Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu”, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2003 nr 1 (45).
- Kuznets S., *Six Lectures on Economic Growth*, Chicago 1959.
- Kwaśnicki W., *Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka*, [w:] *Obywatelskość wobec kryzysu: uspieni czy innowatorzy?*, red. W. Misztala, G. Chimlak, A. Kościński, Warszawa 2015,

- <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/todownload/InnowacjeSpoleczneWK.pdf>.
- Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005.
- Lantz J., Ahern R., *Re-Collection in Existential Psychotherapy with Couples and Families Dealing with Death*, „Contemporary Family Therapy” 1998, vol. 20 (1).
- Lantz J., *Depression, Existential Family Therapy, and Viktor Frankl’s Dimensional Ontology*, „Contemporary Family Therapy” 2001, vol. 23 (1).
- Lantz J., *Frankl’s Concept of Time: Existential Psychotherapy with Couples and Families*, „Journal of Contemporary Psychotherapy” 1995, vol. 25 (2).
- Lantz J., Gyamerah J., *Existential Family Trauma Therapy*, „Contemporary Family Therapy” 2002, vol. 24 (2).
- Leland H. E., *Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving*, „The Quarterly Journal of Economics” 1968, vol. 82 (3).
- LeMay K., Wilson K. G., *Treatment of Existential Distress in Life Threatening Illness: A Review of Manualized Interventions*, „Clinical Psychology Review” 2008, vol. 28 (3).
- Levy D., Dunning J. H., *International Production and Sourcing: Trends and Issues*, „STI Review” 1993, vol. 13 (4).
- Liberda B., *Oszczędzanie w gospodarce polskiej według teorii cyklu życia*, „Ekonomista” 1997, nr 5-6.
- Lipiński E., *Karol Marks i zagadnienia współczesności*, PWN, Warszawa 1969.
- Lipponen J., Bardi A., Haapamaki J., *The Interaction Between Values and Organizational Identification in Predicting Suggestion-Making at Work*, „Journal of Occupational and Organizational Psychology” 2008, vol. 81.
- Lockwood B., Redoano M., *The CSGR Globalisation Index: an Introductory Guide*, „Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation Working Paper” 2005, 155/04.
- Loewenstein G., Rick S., Cohen J., *Neuroeconomics*, „Annual Review of Psychology” 2007, vol. 59 (1).
- Lowe P., *Zarządzanie technologią*, Wydawnictwo Naukowe Śląsk, Katowice 1999.
- Luecke R., *Managing Creativity and Innovation*, Harvard Business Essentials, Harvard Business School Press, Boston 2003.
- Lusardi A., *Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs*, National Bureau of Economic Research 2008, working paper nr 13824.

- Łukaszewicz A., *Dylematy ekonomiczne przełomu stuleci*, Key Text, Warszawa 2001.
- Łukaszewicz A., *Wymiary racjonalności gospodarowania*, „*Ekonomista*” 1995, nr 1-2.
- Makowski K., *Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej*, [w:] *Zarządzanie kapitałem ludzkim w przedsiębiorstwie*, red. M. Rybak, „*Monografie i Opracowania SGH*” nr 470, Warszawa 2000.
- Mannel R. C., *Older Adults, Leisure, and Wellness*, „*Journal of Leisurability*” 1999, vol. 26 (2).
- Mansfield E., *The Economics of Technological Change*, W. W. Norton and Co., New York 1968.
- Marciniak S., Obrębski T., *Formułowanie polityki postępu naukowo-technicznego*, ONS PW, Warszawa 2003.
- Marks K., *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa 1956.
- Marks K., *Płaca, cena, zysk*, Wydawnictwo Książka, Warszawa 1948.
- Marks K., Engels F., *Dzieła wybrane*, KiW, Warszawa 1949.
- Marks K., *Zarys krytyki ekonomii politycznej*, Książka i Wiedza, Warszawa 1986.
- Maslow A. H., *Motywacja i osobowość*, Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa 1990.
- Mayer T., *Permanent Income, Wealth and Consumption: A Critique of the Permanent Income Theory, the Life Cycle Hypothesis, and Related Theories*, University of California Press, Berkeley 1972.
- Mądrzycki T., *Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw*, WSiP, Warszawa 1977.
- McCannell D., *Turysta. Nowa teoria klasy próżniaczej*, Muza SA, Warszawa 2002, IV strona okładki, rozdział I-III.
- Mendes D. Q., de Carvalho L. A. V., *Creativity and Delusions. A Neurocomputational Approach*, <http://arxiv.org/ftp/cs/papers/0012/0012020.pdf>.
- Menger C., *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2007.
- Meredyk K., *Funkcje układu instytucjonalnego w gospodarce peryferyjnej*, [w:] *Kapitał instytucjonalny a rozwój obszarów peryferyjnych*, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- Meredyk K., *Przedmiot i metoda nauk ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
- Meredyk K., *Teleologiczne aspekty działalności gospodarczej*, [w:] *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.

- Michalos A. C., Smale B., Labonté R., Muharjarine N., Scott K., Moore K., Swystun L., Holden B., Bernardin H., Dunning B., Graham P., Guhn M., Gardemann A. M., Zumbo B. D., Morgan A., Brooker A. S., Hyman I., *The Canadian Index of Wellbeing. Technical Report 1.0*. Waterloo, on: Canadian Index of Wellbeing and University of Waterloo, 2011.
- Middleton V. T. C., *Marketing w turystyce*, Polska Agencja Promocji Turystyki, Warszawa 1996.
- Mierzejewska G., Kołasa A., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kwartale 2013 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, sierpień 2013.
- Mierzejewska G., Premik F., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w III kwartale 2013 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, luty 2014.
- Mierzejewska G., Urbaniec A., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w IV kwartale 2011 r.*, NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa, maj 2012.
- Mobius M. M., Niehaus P., Rosenblat T. S., *Social Learning and Consumer Demand*, Harvard University 2005.
- Modigliani F., *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*, „American Economic Review” 1986, vol. 76 (3).
- Mróz B., *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013.
- Mruk H., *Neuromarketing jako obszar badań interdyscyplinarnych*, [w:] *Współczesny marketing. Trendy. Działania*, red. G. Sobczyk, PWE, Warszawa 2008.
- Mruk H., *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów szansą rozwoju regionu*, „Handel wewnętrzny. Rynek. Przedsiębiorstwo. Konsumpcja. Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2011.
- Muth J., *Rational Expectation and the Theory of Price Movements*, „Econometrica” 1961, vol. 29, nr 3.
- Naisbitt J., *Megatrends*, Warner Books, New York 1984.
- Neher A., *Maslow's Theory of Motivation a Critique*, „Journal of Humanistic Psychology” 1991, vol. 31 (3).
- Niedzielski P., Rychlik K., *Innowacje i kreatywność*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Nonaka I., Takeuchi H., *Kreowanie wiedzy w organizacji*, Poltext, Warszawa 2000.
- Nordström K., Biaström M., *Emergence of Dominant Design in Probiotic Functional Food development*, „British Food Journal” 2002, vol. 104 (9).

- Norris P., *Global Governance and Cosmopolitan Citizens*, [w:] *Governance in a Globalizing World*, eds. J. S. Nye, J. D. Donahue, Brookings Institution Press, Washington 2000.
- O'Shaughnessy J., *Dlaczego ludzie kupują*, PWE, Warszawa 1994.
- Obwieszczenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 23 grudnia 1997 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Kodeks pracy, Dz. U. 1998 nr 21 poz. 94.
- Oceny i prognozy materialnych warunków życia Polaków, Komunikat z badań CBOS, BS/46/2013, Warszawa 2013.
- Okólski M., Fihel A., *Bilans demograficzny Polski w roku 2033*, Ekspertyzy do Koncepcji i Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2008-2033, 2008, vol. IV.
- Olejniczuk-Merta A., *Zachowanie młodych konsumentów w Polsce w warunkach globalizacji rynków*, [w:] *Konsument i przedsiębiorstwo w przestrzeni europejskiej*, V Międzynarodowa Konferencja Sieci Krajów Grupy Wyszehradzkiej, Katowice 1999.
- Oslo Manual 2005. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd Edition, OECD, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg 2005.
- Outley C. W., Floyd M. F., *The Home They Live In: Inner City Children's Views on the Influence of Parenting Strategies on Their Leisure Behavior*, „Leisure Studies” 2002, vol. 24 (2).
- Park S., Rodrigues A. P., *Is Aggregate Consumer Borrowing Consistent with the Permanent Income Hypothesis?*, „The Manchester School” 2000, vol. 68 (3).
- Peffer R. G., *Marxizm, Morality and Social Justice*, Princeton University Press, Princeton, New York 1990.
- Platt M. L., Glichter P. W., *Neural Correlates of Decision in Variables in Parietal Cortex*, Nature 1999, vol. 400.
- Polacy o swoich długach i oszczędnościach*, Komunikat z badań CBOS, BS/50/2010, Warszawa 2010.
- Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami. Globalizacja. Konkurencja. Technologia informacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press, London 1990.
- Poskrobko B., *O kreowaniu wiedzy w organizacji*, [w:] *Organizacja oparta na wiedzy*, red. B. Powichrowska, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok 2011.

- Poziom i struktura minimum socjalnego w 2011 r.*, IPiSS, Warszawa 2012.
- Poziom i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2010 r.*, IPiSS, Warszawa 2011.
- Poziom i struktura zmodyfikowanego minimum socjalnego w 2012 r.*, IPiSS, Warszawa 2013.
- Poziom życia Polaków*, Komunikat z badań CBOS, BS/44/2010, Warszawa 2010.
- Prahalad C. K., Krishnan M. S., *Nowa era innowacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Prahalad C. K., Ramaswamy V., *Przyszłość konkurencji*, PWE, Warszawa 2005.
- Prognoza ludności na lata 2008-2035*, GUS. Departament Badań Statystycznych, Warszawa 2009.
- Przedsiębiorczość – teoria i praktyka*, red. R. Przygodzka, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2010.
- Przemiany demograficzne i starzenie się społeczeństwa: konsekwencje dla lokalnych rynków pracy w Polsce*, OECD, 2013, [http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze\\_europejskie\\_2007\\_2013/Documents/scenariusze\\_demograficzne\\_12042013.pdf](http://www.mir.gov.pl/aktualnosci/fundusze_europejskie_2007_2013/Documents/scenariusze_demograficzne_12042013.pdf).
- Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, red. E. Kieźel, PWE, Warszawa 2004.
- Raaij W. F., *Konsumpcja postmodernistyczna*, [w:] *Zachowania. Koncepcje i badania europejskie*, red. M. Lambkin, G. Foxall, W. F. van Raaij, B. Heilbrunn, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Rajan R. G., *Fault lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, New York 2010.
- Ramachandran V. S., Oberman L. M., *Broken Mirrors: A Theory of Autism*, „Scientific American” 2006.
- Ramaswamy V., *Are you Ready for the Co-creation Movement?*, IESE Insight, Third Quarter (2).
- Raporty CBOS opracowane w ramach badania „Aktualne problemy i wydarzenia” w okresie 2004-2013.
- Rekowski M., *Wprowadzenie do mikroekonomii*, Wydawnictwo Akademia, Poznań 1999.
- Retsinas N. P., Belsky E. S., *Borrowing to Live: Consumer and Mortgage Credit Revisited*, Brookings Institution, Washington 2008.
- Rha J.-Y., Montalto C. P., Hanna S. D., *The Effect of Self-Control Mechanisms on Household Saving Behavior*, „Financial Counseling and Planning” 2006, vol. 17 (2).



- Rifkin J., *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrynkowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2012*, GUS, Warszawa 2012.
- Rogers M. E., *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 2003.
- Rothwell R., *Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s*, R&D Management 1992, vol. 22 (3).
- Rothwell R., *Towards the Fifth-generation Innovation Process*, „International Marketing Review” 1994, vol. 11 (1).
- Rothwell R., Zegveld W., *Reindustrialization and Technology*, Longman, Harlow UK 1985.
- Rudnicki L., *Determinanty zachowań konsumentów na rynku*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Nowy Sącz 2009.
- Rudnicki L., *Zachowania rynkowe nabywców. Mechanizmy i uwarunkowania*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.
- Rynkowe zachowania konsumentów*, red. E. Kieźel, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1999.
- Rytlewska G., Kłopocka A., *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41 (1).
- Sadowski Z., *Teoretyczne koncepcje racjonalności ekonomicznej*, [w:] *Teorie ekonomiczne a współczesne społeczeństwo*, red. B. Kamiński, J. Kuliga, PWE, Warszawa 1981.
- Sanfey A. G., Rilling J. K., Aronson A. A., Nystrom L. E., Cohen J. D., *The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game*, „Science” 2003 vol. 300 (5626).
- Schelling T. C., *Rationality and Some of Its Alternatives*, Jagiellonian University Press, Kraków 2006.
- Schiffman L., Kanuk L., *Consumer behavior*, Prentice Hall, New York, 1994.
- Schmookler J., *Invention and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts) 1966.
- Schor J. B., *The Overspent American. Why We Want What We Don't Need*, Harper Perennial, New York 1999.
- Schultz T. W., *Investment in Human Capital*, The Free Press, New York 1976.
- Schwartz S. H., Bardi A., *Values and Behavior: Strength and Structure of Relations*, „Personality and Social Psychology Bulletin” 2003, vol. 29.
- Shefrin H. M., Thaler R. H., *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, „Economic Inquiry” 1988, vol. 26 (4).



- Shermer M., *Rynkowy umysł*, Wydawnictwo CiS, Warszawa 2009.
- Sherrod B., *Trend Analyst Faith Popcorn Courts Women Who Work at Home with a Furniture Collection Designed with Them in Mind*, „Tribune Staff Writer”, 28 November 1999.
- Sikorska J., *Konsumpcja – warunki, różnicowania, strategie*, IFiS PAN, Warszawa 1988.
- Sirianni C., Friedland L., *Social Capital and Civic Innovation: Learning and Capacity Building from the 1960s to the 1990s*, [www.cpn.org/cpn/sections/newcitizenship/theory/socialcapitalcivicinnov.htm#1community](http://www.cpn.org/cpn/sections/newcitizenship/theory/socialcapitalcivicinnov.htm#1community); Portes A., *Social capital: its origins and applications in modern sociology*, „Annual Review of Sociology” 1998, vol. 24.
- Skidelsky R., Skidelsky E., *How much is enough? Money and good life*, Allen Lane, London 2012.
- Słownik grecko-polski*, red. Z. Abramowiczówna, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1965.
- Smith D., *Exploring Innovation*, The McGraw-Hill Companies, New York 2006.
- Smith M. B., *On Self-Actualization*, „Journal of Humanistic Psychology” 1973, vol. 13 (2).
- Smyczek S., Sowa I., *Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje*, Difin, Warszawa 2005.
- Sobocińska M., *Zachowania nabywców na rynku dóbr i usług kultury*, PWE, Warszawa 2008.
- Soete L., Freeman Ch., *The Economic of Industrial Innovation*, Continuum, London 1997.
- Solomon M. R., Bamossy G., Askegaard S., Hogg M. K., *Consumer Behavior. A European Perspective*, Prentice Hall, New York – London 2010.
- Solomon M. R., *Zachowania i zwyczaje konsumentów*, wyd. 6, Helion, Gliwice 2006.
- Spółeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2009-2013*, GUS, Warszawa 2013.
- Spółeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2004-2008*, GUS, Warszawa 2010.
- Stachura E., *Architektura jako przedmiot konsumpcji*, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, IBRKiK, styczeń-luty 2013.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2000.
- Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki*, Opracowania Tematyczne OT-601, Kancelaria Senatu, kwiecień 201.

- Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
- Steinkamp M. W., Kelly J. R., *Social Integration, Leisure Activity, and Life Satisfaction in Older Adults: Activity Theory Revisited*, „International Journal of Aging and Human Development” 1987, vol. 25 (4).
- Stevenson B., Justin W., *It Turns Out Money Really Does Buy Happiness. Uh-Oh*, „Boston Sunday Globe” 2008, November 23, <http://bpp.wharton.upenn.edu/jwolffers/Press/Easterlin/Happiness%28BostonGlobe%29.pdf>.
- Stiglitz J. E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.
- Strategia rozwoju turystyki w latach 2001-2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2001.
- Strulik H., *Pensions and Productivity: The Economic Impact of an Ageing Population*, „Socio-Economic and Humanities Research for Policy” 2012, issue 25.
- Sulmicki J., *Postęp naukowo-techniczny a zmiany w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1981.
- Suszyński C., *Restrukturyzacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1999.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2004 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2005.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2005 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2006.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2006 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2007.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2007 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2008.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2008 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2009.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2009 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2010.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2011.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2011 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2012.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa 2013.
- Szacki J., *Historia myśli socjologicznej*, PWN, Warszawa 2004.

- Szczepański J., *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*, PWE, Warszawa 1981.
- Szczepański J., *Wydajność pracy a konsumpcja*, „Nowe Drogi” 1976, nr 11.
- Sztompka P., *Pojęcie struktury społecznej: próba uogólnienia*, „Studia Socjologiczne” 1989, nr 3.
- Światowy G., *Zachowania konsumentów*, PWE, Warszawa 2006.
- Tarski I., *Czynnik czasu w procesie transportowym*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa 1976.
- Tatarkiewicz W., *O szczęściu*, PWN, Warszawa 1985.
- Taylor A. M., Williamson J. G., *Convergence in the Age of Mass Migration*, „European Review of Economic History” 1997, vol. 1.
- The Collected Papers of Franco Modigliani*. Volume 6. Franco Modigliani, The MIT Press, Massachusetts, 2005.
- Thom R., *Structural Stability and Morphogenesis*, Benjamin-Addison Wesley, New York 1975.
- Tissot P., *Terminology of Vocational Training Policy. A Multilingual Glossary for an Enlarged Europe*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2004.
- Toffler A., *Szok przyszłości*, Wydawnictwo KURPISZ S. A., Przeźmierowo 2007.
- Toffler A., *Szok przyszłości*, Zysk i S-ka, Poznań 1999.
- Toffler A., *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1986.
- Tom S. M., Fox C. R., Trepel C., Poldrack R. A., *The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making under Risk*, „Science” 2007, vol. 315 (5811).
- Toti G., *Czas wolny*, Książka i Wiedza, Warszawa 1963.
- Trwanie życia w 2012 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2013.
- Turner V., *Od rytuału do teatru. Powaga zabawy*, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2005.
- Tversky A., Kahneman D., *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, „Science” 1974, vol. 185.
- Veblen T., *Teoria klasy próźniaczej*, PWN, Warszawa 1971.
- Veenhoven R., Hagerty M., *Wealth And Happiness Revisited. Growing wealth of nations does go with greater happiness*, „Social Indicators Research” 2003, vol. 64.
- Virapen J., *Skutek uboczny śmierć*, Wydawnictwo Publicat, Poznań 2011.

- Wahba M. A., Bridwell L. G., *Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory*, „Organizational Behavior and Human Performance” 1976, vol. 15 (2).
- Wandelt K., *Istota i rodzaje postępu technicznego*, PTPN, Poznań 1960.
- Warunki życia rodzin w Polsce*, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2014.
- Watson K. K., Jones T. K., Allman J. M., *Dendritic Architecture of the von Economo Neurons*, „Neuroscience” 2006, vol. 141.
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo TEST, Lublin 1994.
- Wertheimer M., *Productive Thinking*, Tavistock, London 1968.
- West M. A., *Rozwijanie kreatywności wewnątrz organizacji*, PWN, Warszawa 2000.
- Whitla P., *Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities*, „Contemporary Management Research” 2009, vol. 5 (1).
- Wilkin J., Iwanek M., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wydział Nauk Ekonomicznych UW, Warszawa 1997.
- Willes M., *Rational Expectations as a Counterrevolution*, [w:] *The Crisis in Economic Theory. The Public Interest*, ed. D. Bell, Edward Elgar Publishing, New York 1980.
- Williamson J. G., *Global Migration*, „Finance and Development” 2006, vol. 43 (3).
- Williamson J. G., *Globalization, Convergence and History*, „Journal of Economic History” 1996, vol. 56.
- Wiszniewski E., *Ekonomika konsumpcji*, PWN, Warszawa 1983.
- Włodarczyk K., *Rynkowe zachowania konsumentów w dobie globalizacji konsumpcji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013.
- Włodarczyk-Śpiewak K., *Czynniki determinujące strukturę konsumpcji młodych gospodarstw domowych*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003.
- Wnorowski H. J., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
- Wojtyna A., *Paradoks wiarygodności*, „Rzeczpospolita” 2006, nr 100 (7394).
- Workman L., Paper D., *Compulsive Buying: A Theoretical Framework*, „The Journal of Business Inquiry” 2010, vol. 9 (1).
- Wójcik E., *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności*, „Bank i Kredyt” 2007.
- Wymierające miasta-duchy i armia stulatków. Chiny płacą wysoką cenę za politykę jednego dziecka*, <http://forsal.pl/artykuly/862564,wymierajace-miasta->

-duchy-i-armia-stulatkow-chiny-placa-wysoka-cene-za-polityke-jednego-dziecka.html.

Xiao J. J., Noring F. E., *Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs*, „Financial Counseling and Planning” 1994, vol. 5.

Zacher L., *Racjonalność myślenia, decydowania i działania – pytania i wątpliwości*, [w:] *Racjonalność myślenia, decydowania i działania*, red. L. Zacher, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.

*Zachowania konsumentów – determinanty, racjonalność*, red. E. Kieźel, Akademia Ekonomiczna, Katowice 2003.

Zak P., *Neuroeconomics*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biology)” 2004, vol. 359.

Zalega T., *Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych na przykładzie mazowieckich gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem*, *Studia I Materiały – Wydział Zarządzania UW* 2008.

Zastempowski M., *Uwarunkowania budowy potencjału innowacyjnego polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.

Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1996.

Zimbardo P. G., Boyd J., *Paradoks czasu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

Żekoński Z., *Z problemów metodologicznych sformułowania społeczno-bytowych celów rozwoju*, „Gospodarka Planowa” 1974, nr 6.

### **Inne materiały źródłowe:**

<http://globalization.kof.ethz.ch/>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc440>

<http://globalization.kof.ethz.ch/>

<http://globalization.kof.ethz.ch/>

[http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks)

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/zharmonizowane-wskazniki-cen-konsumpcyjnych-hicp,4,1.html>

<http://stats.oecd.org/>

<http://www.mpips.gov.pl/userfiles/File/nowe/PolskanatleTRAL.pdf>

<http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/index/>

<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

[http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/05/05/measuring\\_globalization](http://www.foreignpolicy.com/articles/2005/05/05/measuring_globalization)

<http://anxietyindex.com/2010/03/nescafe-australia-champions-old-fashioned-face-to-face-time/>

<http://europeandcis.undp.org/blog/2012/05/01/happiness-can-we-measure-it-and-then-what/>

[http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/04/un-ancien-de-merck-denonce-les-pratiques-du-laboratoire\\_4359560\\_3234.html](http://www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/04/un-ancien-de-merck-denonce-les-pratiques-du-laboratoire_4359560_3234.html)

[http://www.scoopproject.org.uk/Data/Sites/1/media/july12\\_printable.pdf](http://www.scoopproject.org.uk/Data/Sites/1/media/july12_printable.pdf)

# INDEKS NAZWISK

## A

Abernathy W.J. 51, 359  
Adolphs R. 140, 359  
Ahern R. 305, 371  
Akerlof G.A. 33  
Alderfer C.P. 104, 108-110, 359, 383  
Allen J.A. 38-39, 359  
Allman J.M. 142, 359, 380  
Altkorn J. 93, 359  
Anderson P. 48, 55, 359  
Ando A. 18, 32, 117, 203, 207, 359  
Anioła P. 209, 211, 359  
Anong S.T. 211, 363  
Antonides G. 109, 121, 360  
Aronson A.A. 68, 140, 376  
Aronson E. 132, 360  
Arrow K.J. 31, 65  
Arystoteles 24-25, 34, 178, 304, 307  
Askegaard S. 215, 377  
Avery R.B. 211-212, 360

## B

Balsano T.J. 77, 360  
Bamossy G. 215, 377  
Bańbuła P. 208-209, 213, 360  
Barber B.R. 313, 360  
Barbey A. 140, 370  
Bardi A. 66, 68, 371, 376  
Baron R.A. 160, 367  
Bauman Z. 176, 178, 298, 360,  
Beck U. 160, 360  
Becker G.S. 9, 33, 73, 309, 310, 360,  
Beesley A. 333, 360  
Belsky E.S. 204, 375  
Berbeka J. 109, 188, 190, 192, 360  
Bergson A. 30  
Bernardin H. 190, 373  
Bernheim D.B. 212, 339, 361  
Biaström M. 48, 55, 373  
Bisley J. 143, 367  
Bitkowska A. 69, 74, 361  
Blackwell R.D. 121, 365  
Blakemore S.J. 140, 361  
Blaug M. 33, 49, 361  
Blumin I. 113, 361  
Boggeman D. 308, 361  
Böhm-Bawerk E. 35, 178, 361  
Boudreau K.J. 333, 361  
Boulton Ch. 332, 365  
Boyd J. 120, 381  
Boyett J.H. 74, 361  
Boyett J.T. 74, 361  
Brehm J. 67, 361  
Brem A. 40, 361  
Bremmer F. 143, 368  
Bridwell L.G. 107, 380  
Brooker A.S. 190, 372  
Brown J.S. 173, 368  
Browning M. 18, 116, 203, 205, 209, 361  
Brumberg R. 18, 31-32, 117, 203-204,  
207  
Bruni L. 198, 361  
Burgess P. 305, 363  
Burlita A. 175, 362  
Bywalec Cz. 23, 33, 35-36, 62-63, 85, 93-  
95, 100, 103, 112-113, 117-118, 120, 122,  
127, 129, 131, 135, 147, 174, 177, 189-



190, 206, 209, 223, 246, 260, 292, 310, 314,  
322, 326, 330-331, 362

### C

Camerer C.F. 88, 362  
Canova L. 210-211, 362  
Carroll Ch.D. 209-210, 362  
Carter C.F. 38, 362  
Christensen C.M. 43, 362  
Ciborowski R. 39, 41, 43-44, 171, 362  
Clark K.B. 51-52, 161, 359, 368  
Clark W.C. 161, 363  
Cohen J.D. 68, 140, 371, 376  
Cohen W.M. 58  
Colander D.C. 33, 371  
Coleman J.S. 65-66, 363  
Comim F. 198, 361  
Costello P.M. 171, 363  
Cox D. 206, 363  
Creamer M. 305, 363  
Crossley T.F. 18, 203, 361  
Czaja S. 73, 75, 89-90, 204-205, 257, 304-  
309, 363,  
Czapiński J. 17, 158, 227-228, 363-364

### D

Dalbergue B. 279  
Daniels M. 107, 363  
David P.A. 192, 365  
Dąbrowska A. 126-127, 363  
de Carvalho L.A.V. 66, 372  
de Graaf J. 177, 363  
de Wit B. 57  
Deaton A. 209-210, 363  
Dekeyser C. 332, 365  
Deleuze G. 20, 363  
Demery D. 211, 363  
Deniszczuk L. 223, 363  
Devaney S.A. 211, 363  
Dicken P. 162, 364  
Diener E. 190, 364  
Dionigi R. 312, 364  
Dionne E.J. 162

Dodge M.R. 176, 364  
Domański S.R. 73-74, 364  
Dreher A. 163, 364  
Drucker P.F. 8, 34, 38-39, 53-55, 303-  
304, 364  
Du Preez N. 40, 46, 364  
Duca J.V. 206, 364  
Duck N.W. 211, 363  
Duesenberry J.S. 32, 116, 203, 205  
Duhamel J.R. 143, 368  
Dumazedier J. 309  
Dunning B. 190, 373  
Dunning J.H. 162, 371

### E

Eager R. 332, 365  
Easterlin R.A. 192, 197-198, 365, 378  
Eco U. 326-327, 365  
Eisenberger R. 107, 365  
Emmers R. 160, 365  
Engel E.Ch.L. 35  
Engel J.F. 121, 365  
Engels F. 113-114, 372  
Engen E.M. 212, 339, 365  
Erwin J.M. 142, 359  
Essman H. 40, 46, 364  
Esteve R. 311, 365  
Ettlie J.E. 47, 56, 365  
Ewert A. 311, 365

### F

Fadiga L. 141, 366  
Fatuła D. 211-212, 366  
Fihel A. 157, 374  
Fisher A. 292  
Fisher I. 30, 116, 203-204, 366  
Fisher P.J. 210, 212, 366  
Fisk P. 86, 366  
Floyd M.F. 311, 374  
Fogassi L. 141, 366  
Fourastie J. 292  
Fox C.R. 140, 144, 379  
Freeman Ch. 38-39, 43, 50, 366, 377

Friedland L. 67, 377  
 Friedman G. 304, 308  
 Friedman M. 18, 32, 117, 203, 205-207  
 Friedman Th.L. 151, 162, 366  
 Friske F.T. 140, 368  
 Frith C.D. 141, 366  
 Frith U. 140, 361  
 Fukuyama F. 67, 366

**G**

Gadermann A.M. 190, 373  
 Gajewski S. 101, 275, 366,  
 Galbraith J.K. 308, 322  
 Gale W.G. 212, 339, 365  
 Galeotti A. 78, 366  
 Gallagher H.L. 141, 366  
 Gallese V. 141, 366  
 Geller L. 107, 367  
 Giddens A. 160, 367  
 Gide Ch. 23, 367  
 Giegler H. 309, 367  
 Giffen R. 146  
 Glichter P.W. 143, 374  
 Godłów-Legiędź 99, 367  
 Godzic W. 176, 360  
 Goldberg M.E. 143, 367  
 Goldblatt D. 160-162, 368  
 Golinowska S. 223, 363  
 Gołaś Z. 209, 211, 359  
 Gomez-Salvador R. 243, 367  
 Goodrich N.E. 77, 360  
 Gorban A. 197  
 Gossen H.H. 27, 102  
 Gottlieb J. 143, 367  
 Goubert V. 142, 359  
 Grabiński T. 82, 367  
 Graf W. 143, 368  
 Grafman J. 140, 370  
 Graham P. 190, 373  
 Grant C. 206, 367  
 Greenberg J. 160, 367  
 Grudzewski W.M. 69, 367  
 Guhn M. 190, 373

Gyamerah J. 305, 371

**H**

Haapamaki J. 68, 371  
 Haffer R. 57  
 Hagel J. 173, 368  
 Hagerty M. 197, 379  
 Hakeem A.Y. 142-143, 359  
 Hall R. 57, 209, 368  
 Hamed S.B. 143, 368  
 Handy Ch. 181, 368  
 Hanna S.D. 211, 375  
 Harris L.T. 141, 368  
 Harrod R. 31, 204, 368  
 Hegl G.W.F. 113  
 Hejduk I.K. 69, 367  
 Held D. 160-162, 368  
 Henderson R.M. 51-52, 368  
 Heraklit z Efezu 34  
 Hof P.R. 142, 359  
 Hogg M.K. 215, 377  
 Holden B. 190, 373  
 Hyman I. 190, 373

**I**

Ivanov A. 198, 369

**J**

Jachnis A. 135, 368  
 Janasz W. 44, 54, 369  
 Jappelli T. 206, 363  
 Jasiński A.H. 50, 369  
 Jevons W.S. 27, 35, 104-106, 113  
 Jones T.K. 142, 380  
 Jorgensen S.E. 117, 205, 369  
 Jung B. 305-306, 369

**K**

Kahneman D. 98-99, 369, 379  
 Kamiński B. 90, 376  
 Kanuk L. 65, 376  
 Kates R.W. 161, 369  
 Kąciak E. 82, 367

- Kearney A.Th. 163  
 Kelly J.R. 311, 378  
 Kennickell A.B. 211-212, 360  
 Keynes J.M. 31, 36, 90, 116, 148, 203-204, 206, 257  
 Kędzior Z. 85, 118, 369  
 Kiełczewski D. 20, 268, 283, 324, 369  
 Kieźel E. 23, 82, 92, 94, 126, 375, 381  
 Kline S.J. 45, 383  
 Kłopotcka A. 212, 376  
 Kłosiński K. 90, 369  
 Knutson B. 144, 176, 369  
 Kocowski T. 100  
 Kolterman K. 69, 361  
 Koltko-Rivera M.E. 106, 369  
 Kołasa A. 238-239, 373  
 Kopycińska D. 110, 370  
 Kornai J. 133-134, 169, 370  
 Kotarbiński T. 90  
 Kotler Ph. 38-39, 123-124, 127, 370  
 Koyrè A. 307, 370  
 Koziielecki J. 181, 370  
 Koziół-Nadolna K. 44, 54, 369  
 Kramer J. 82, 84, 125, 127, 360, 370  
 Kramer T. 93, 359  
 Krasiński Z. 95, 370  
 Krueger F. 140, 370  
 Kryk B. 110, 370  
 Ksenofanes z Kolofonu 24-25, 34  
 Ksenofont z Aten 24-25  
 Kucuk S.U. 329, 370  
 Kudrycka I. 145, 370  
 Kuliga J. 90, 376  
 Kumaniecki K. 33, 370  
 Kumar A.S. 31  
 Kurowski P. 223, 370  
 Kusunoki M. 143, 367  
 Kuznets S.S. 38, 39, 207, 370  
 Kwaśnicki W. 39, 370
- L**
- Labontè R. 190, 373  
 Lakhani K.R. 333, 361
- Landreth H. 33, 371  
 Lange O. 64, 90  
 Lantz J. 305, 371  
 Lassalle F. 25  
 Le Play P.G.F. 35  
 Lee R.K. 77, 360  
 Leibenstein H. 32  
 Leland H.E. 209, 371  
 LeMay K. 305, 371  
 Leo J.F. 23, 367  
 Levinthal D.A. 58  
 Levy D. 162, 371  
 Liberda B. 211-212, 371  
 Lindqvist A. 210  
 Lipiński E. 255, 314, 371  
 Lipponen J. 68, 371  
 Lockwood B. 163, 371  
 Loewenstein G. 88, 362, 371  
 Lojschova A. 243, 367  
 Lopez A.E. 311, 365  
 Louw L. 40, 46, 364  
 Lowe P. 74  
 Lucas R.E. 89  
 Lundberg J. 309  
 Lusardi A. 116, 205, 209, 211, 361, 371
- Ł**
- Łukaszewicz A. 89, 91, 372
- M**
- Makowski K. 76, 372  
 Malthus R. 26  
 Manaye K.F. 142, 359  
 Manganelli Rattazzi A.M. 211, 362  
 Mannel R.C. 311, 372  
 Mansfield E. 38-39, 372  
 Marciniak S. 42, 372  
 Marcuse H. 331  
 Marks K. 9, 27, 35, 37, 114, 171, 304-305, 307-308, 314, 371-372  
 Marshall A. 28, 35-36, 105, 146, 178  
 Maslow A.H. 104, 106-109, 360, 363, 367, 369, 372-373, 380

Mayer T. 207, 372  
 Mądrzycki T. 138-139, 372  
 McCabe K. 140, 370  
 McCannell D. 324, 372  
 McGrew A. 160-162, 368  
 Mendes D.Q. 66, 372  
 Menger C. 27, 35, 105-106, 372  
 Meyer R. 57  
 Michalos A.C. 190, 373  
 Middleton V.T.C. 323, 373  
 Mierzejewska G. 238-239, 373  
 Miley J.W. 77, 360  
 Mill J.S. 305  
 Miniard P.W. 121, 365  
 Młynarski S. 82, 367  
 Modigliani F. 18, 31-32, 117, 203-204, 207-208, 359, 373, 379  
 Montalto C.P. 210-211, 366, 375  
 Moore K. 190, 373  
 Morgan A. 190, 373  
 Morse T.F. 77, 360  
 Mróz B. 20, 86, 127, 155, 174-176, 333, 363, 373  
 Mruk H. 20, 77, 87, 314, 373  
 Muharjarine N. 190, 373  
 Muth J. 89-90, 373

## N

Naisbitt J. 181, 373  
 Neher A. 107, 373  
 Nessim H. 176, 364  
 Niedzielski P. 139, 373  
 Noga A. 329-330, 373  
 Nonaka I. 68, 70-71, 373  
 Nordström K. 48, 55, 373  
 Noring F.E. 210, 381  
 Norris P. 161, 374  
 Nunes P.F. 329  
 Nylor R.H. 177, 363  
 Nystrom L.E. 68, 140, 376

## O

O'Shaughnessy J. 92, 374

Oberman L.M. 141, 375  
 Obrębski T. 42, 372  
 Okólski M. 157, 374  
 Olejniczuk-Merta A. 145, 161, 370, 374  
 Outley C.W. 311, 374

## P

Panek T. 17, 158, 227-228, 363-364  
 Paper D. 178, 380  
 Pareto V.F.D. 29, 32, 36  
 Park S. 117, 142, 206, 359, 374  
 Pattison P. 305, 363  
 Peffer R.G. 308, 374  
 Perraton J. 160-162, 368  
 Peterson R. 144, 176, 369  
 Piasny J. 95, 370  
 Pigou A.C. 30, 36, 40, 49  
 Place G. 311, 365  
 Platon 24, 25, 178, 326  
 Platt M.L. 143, 374  
 Poldrack R.A. 140, 144, 379  
 Pomykalski A. 53, 374  
 Porter M.E. 38-39, 374  
 Portes A. 67, 377  
 Poskrobko B. 66, 68, 367, 374  
 Powell K.D. 143, 367  
 Powichrowska B. 68, 374  
 Poznańska K. 56  
 Prahalad C.K. 329, 331-332, 375  
 Prelec D. 88, 362  
 Protagoras z Abdery 24-25, 34  
 Pugno M. 198, 361

## Q

Quesney F. 35

## R

Radziukiewicz M. 145, 370  
 Rahn W. 67, 361  
 Rajan R.G. 215, 375  
 Ramachandran V.S. 141, 375  
 Ramaswamy V. 329, 331-332, 375  
 Raymond M. 56

- Raymont V. 140, 370  
 Reder M.W. 192, 365  
 Redoano M. 163, 371  
 Rekowski M. 271, 375  
 Retsinas N.P. 203, 375  
 Rha J-Y. 211, 375  
 Ricardo D. 25, 307  
 Rick S. 88, 371  
 Rilling J.K. 68, 140, 376  
 Rizzolatti G. 141, 366  
 Robbins L.Ch. 30  
 Roberts D.A. 77, 258, 360  
 Rodrigues A.P. 117, 206, 374  
 Rogers C. 107, 367  
 Rogers E.M. 38-39, 376  
 Romer P.M. 65  
 Roos D. 332, 365  
 Rosenberg N. 41, 45, 388  
 Rosenthal S.S. 206, 364  
 Rothwell R. 40-41, 43, 44, 46, 376, 391  
 Rudnicki L. 85, 95, 102, 129, 138, 177, 189-190, 362, 376  
 Rybak M. 76, 372  
 Rychlik K. 139, 373  
 Rytłewska G. 212, 376
- S**
- Sadowski Z. 90, 376  
 Sagan A. 82, 367  
 Sajkiewicz B. 223, 363  
 Samuelson P.A. 257, 313,  
 San Martin J. 311, 365  
 Sanfey A.G. 68, 140, 376  
 Sargent T.J. 89  
 Say J-B. 26, 35  
 Schelling T.C. 89, 376  
 Schiffman L. 65, 376  
 Schmookler J. 40, 43, 49, 171, 363, 376  
 Schor J.B. 175, 376  
 Schultz T.W. 65, 73-74, 376  
 Schumpeter J.A. 9, 38-41, 49, 257  
 Schwabe H. 35, 116, 192, 272  
 Schwartz S.H. 66, 376  
 Scott K. 190, 373  
 Semendeferi K. 142, 359  
 Shefrin H.M. 203, 212, 376  
 Shermer M. 140-142, 377  
 Sherrod B. 317, 377  
 Sibthorp J. 311, 365  
 Sikorska J. 118, 377  
 Simonde de Sismondi J.Ch. 26, 35  
 Sirianni C. 67, 377  
 Skidelsky E. 180, 377  
 Skidelsky R. 180, 377  
 Skinner J.S. 212, 339, 361  
 Smale B. 190, 373  
 Smith A. 25, 68, 141, 305, 307  
 Smith D. 54-55, 377  
 Smith M.B. 107, 377  
 Smyczek S. 82-83, 85, 90, 93, 133, 138, 377  
 Sobocińska M. 103, 123, 126-127, 132, 323, 326-327, 377  
 Soete L. 38-39, 377  
 Sokrates 34  
 Solomon J. 140, 370  
 Solomon M.R. 215, 377  
 Solow R.M. 39-40  
 Sowa I. 82-83, 85, 90, 93, 133, 138, 377  
 Stachura E. 179, 377  
 Stanovich K. 98  
 Stawasz E. 49, 378  
 Steinkamp M.W. 311, 378  
 Stevenson B. 197, 378  
 Stiglitz J.E. 33, 161, 378  
 Strenziok M. 140, 370  
 Strulik H. 153, 378  
 Strumilin S.G. 308-309  
 Strzembicki L. 85, 362  
 Sulmicki J. 173, 378  
 Swystun L. 190, 373  
 Szczepański J. 103-104, 121, 128-129, 379  
 Sztompka P. 114, 379  
 Szulce H. 95, 370

## Ś

Światowy G. 100, 379

## T

Takeuchi H. 68, 70-71, 373  
 Tarski I. 304, 379  
 Tatarkiewicz W. 104, 379  
 Taylor A.M. 156, 379  
 Taylor E. 28, 105-106  
 Terelak J.F. 135, 369  
 Tetreault N.A. 142-143, 359  
 Thaler R.H. 33, 203, 212, 376  
 Thom R. 113, 379  
 Tissot P. 247, 379  
 Toffler A. 175, 322-323, 329-331, 379  
 Tom S.M. 144, 379  
 Toti G. 307, 379  
 Trepel C. 144, 379  
 Turner V.W. 306, 379  
 Tushman M.L. 48, 55, 359  
 Tversky A. 98-99, 379

## U

Uccello C.E. 212, 339, 365  
 Urbaniec A. 238-239, 373  
 Usher S. 41

## V

van Oene F. 332, 365  
 van Raaij W.F. 109, 121, 330, 375  
 Veblen T. 29, 146-147, 308, 379  
 Veenhofen R. 197, 379  
 Vickrey W.S. 207  
 Virapen J. 278-279, 379  
 von Economo C.A. 142

## W

Wahba M.A. 107, 380  
 Wallace N. 89  
 Walras L.M.E. 28, 36  
 Wandelt K. 171, 380  
 Wann D. 177, 363  
 Watson K.K. 142-143, 359, 380

Weber M. 89, 307-308, 380  
 Webley P. 211, 362  
 Weinberg S. 212, 339, 361  
 West M.A. 66, 380  
 West R. 98  
 Westermann T. 243, 367  
 Whirl S.E. 211, 363  
 Wicksell K.J.G. 40, 49  
 Wieser F. 27, 35  
 Willes M. 257, 380  
 Williams B.R. 38, 362  
 Williamson J.G. 156, 162, 379, 380  
 Wilson K.G. 305, 371  
 Winkler O. 106  
 Wiszniewski E. 94, 124, 127, 380  
 Włodarczyk-Śpiewak K. 110, 116, 123, 146, 160-161, 370, 380  
 Wojtyna A. 238, 380  
 Wolfres J.J.M. 197  
 Workman L. 178, 380  
 Wójcik E. 211-212, 380  
 Wójcik G. 69, 361

## X

Xiao J.J. 210, 381

## Z

Zacher L. 89, 369  
 Zak P. 88, 381  
 Zalega T. 106, 381  
 Zamboni M. 140, 370  
 Zastempowski M. 45-48, 57, 381  
 Zegveld W. 43-44, 376, 391  
 Zielińska-Głębocka A. 47, 381  
 Zimbardo P.G. 120, 381  
 Zumbo B.D. 190, 373

## Ż

Żakowski M. 176, 360  
 Żekoński Z. 187-188, 381  
 Żołnierski A. 57





## SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.1.	Model innowacji pchanej przez naukę (model podażowy) .....	41
Rysunek 1.2.	Model innowacji ciągnionej przez rynek (model popytowy) ...	42
Rysunek 1.3.	Model interakcyjny według R. Rothwella, W. Zegvelda .....	44
Rysunek 1.4.	Model zintegrowany według S. J. Kline'a, N. Rosenberga .....	45
Rysunek 1.5.	Innowacje w funkcji czasu .....	51
Rysunek 1.6.	Spirala wiedzy. Model konwersji według I. Nonaki i H. Takeuchi .....	71
Rysunek 1.7.	Związki między wiedzą jawną i wiedzą ukrytą na poziomie przedsiębiorstwa .....	72
Rysunek 1.8.	Wpływ konsumentów informacji na aktywność przedsiębiorstw .....	77
Rysunek 1.9.	Interakcje między popytem indywidualnych podmiotów konsumpcji a innowacją .....	79
Rysunek 2.1.	Typy informacji o konsumpcji .....	84
Rysunek 2.2.	Dynamiczny model racjonalności .....	92
Rysunek 2.3.	Racjonalność konsumpcji według skali i kryterium badań .....	96
Rysunek 2.4.	Hierarchia potrzeb według C. P. Alderfera. Teoria ERG .....	108
Rysunek 3.1.	Prognoza ludności w wieku poprodukcyjnym w Polsce w latach 2010-2035 (w %) .....	153
Rysunek 3.2.	Współczynnik obciążenia demograficznego* w Polsce w latach 2015-2035 (w osobach).....	154
Rysunek 3.3.	Współczynnik salda migracji zagranicznej na pobyt stały według ekonomicznych grup wieku w Polsce w latach 2005-2012 .....	156

Rysunek 3.4.	Brak możliwości zaspokajania wybranych potrzeb w zakresie edukacji, wypoczynku i rekreacji dzieci będących na utrzymaniu w gospodarstwach rodzinnych w Polsce (% gospodarstw rodzinnych) .....	158
Rysunek 3.5.	Brak możliwości zaspokajania wybranych potrzeb w zakresie wyżywienia i ochrony zdrowia dzieci będących na utrzymaniu w gospodarstwach rodzinnych w Polsce (% gospodarstw rodzinnych) .....	159
Rysunek 3.6.	Globalizacja społeczna w Polsce w latach 1970-2012 (według KOF <i>Index of Globalization</i> ) .....	164
Rysunek 3.7.	Odchylenie współczynnika Giniego w gospodarkach UE od poziomu dla UE-28 w 2005 i 2012 r. ....	185
Rysunek 3.8.	Współczynnik Giniego według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce w latach 2005-2013 .....	186
Rysunek 3.9.	Wskaźnik zróżnicowania kwintylowego dochodów w Polsce na tle UE-28 w latach 2005-2012 .....	189
Rysunek 3.10.	Relacja między poziomem szczęścia a HDI 2011 .....	198
Rysunek 4.1.	Konsumpcja, zadłużenie, oszczędności w <i>teorii cyklu życia</i> (LCH) .....	208
Rysunek 4.2.	Kategorie i źródła dochodów rozporządzalnych .....	216
Rysunek 4.3.	Dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym według grup społeczno-ekonomicznych w Polsce latach 2006-2012 (rok 2005=100) .....	219
Rysunek 4.4.	Dynamika dochodu rozporządzalnego w ujęciu realnym gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok poprzedni=100) .....	220
Rysunek 4.5.	Dynamika wzrostu cen i dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok 2005=100) ....	222
Rysunek 4.6.	Minimum socjalne i fundusz swobodnej decyzji na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	226
Rysunek 4.7.	Stan posiadania i skala oszczędności wśród gospodarstw domowych posiadających oszczędności w Polsce w latach 2005-2013 .....	227

Rysunek 4.8	Struktura portfela oszczędnościowego gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2013 .....	230
Rysunek 4.9.	Cele gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe deklarujące posiadanie oszczędności w Polsce w latach 2005-2013 .....	231
Rysunek 4.10.	Struktura rodzajowa kredytów i pożyczek udzielonych przez banki gospodarstwom domowym w Polsce w latach 2000-2012 (w %) .....	234
Rysunek 4.11.	Wysokość zadłużenia gospodarstw domowych wśród zadłużonych gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2013 (w %) .....	240
Rysunek 4.12.	Miejsce zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2013 (w %) .....	241
Rysunek 4.13.	Cele zaciągniętych kredytów i pożyczek przez gospodarstwa domowe w Polsce w latach 2005-2013 (w %) .....	242
Rysunek 4.14.	Przeciętny wskaźnik kształcenia ustawicznego w państwach UE-28 w latach 2005-2013 (w %) .....	249
Rysunek 5.1.	Skłonność do konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	262
Rysunek 5.2.	Wskaźnik dynamiki zmian cen, przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok 2005 = 100) ..	263
Rysunek 5.3.	Udział wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce latach 2005-2012 .....	265
Rysunek 5.4.	Udział wydatków na towary żywnościowe w wydatkach ogółem, wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	267
Rysunek 5.5.	Wskaźnik dynamiki zmian przeciętnego miesięcznego spożycia podstawowych artykułów żywnościowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	269
Rysunek 5.6.	Wskaźnik dynamiki zmian wydatków na grupy towarów nieżywnościowych i usług gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100) .....	270

Rysunek 5.7. Dynamika zmian wydatków na ochronę zdrowia gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	277
Rysunek 5.8. Dynamika liczby osób przebywających na oddziałach szpitalnych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	278
Rysunek 5.9. Dynamika zmian wydatków na transport i łączność gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100) .....	280
Rysunek 5.10. Dynamika zmian wydatków na transport, łączność i dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (rok poprzedni=100) .....	282
Rysunek 5.11. Wyposażenie gospodarstw domowych w samochód osobowy w Polsce w latach 2005-2012 .....	283
Rysunek 5.12. Dynamika zmian wydatków na kulturę i rekreację, edukację, restauracje i hotele gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (2005=100) .....	285
Rysunek 5.13. Skłonność do konsumpcji dóbr i usług związanych z wypoczynkiem i edukacją w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	285
Rysunek 5.14. Udział wybranych grup wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	293
Rysunek 5.15. Udział wybranych wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru w dochodach rozporządzalnych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	294
Rysunek 6.1. Wyposażenie w niektóre przedmioty trwałego użytku według form wykorzystania czasu w % ogółu gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	316
Rysunek 6.2. Dynamika zmian udziału indywidualnych podmiotów konsumpcji w wybranych imprezach kulturalnych w Polsce w latach 2005-2013 (w %) .....	320
Rysunek 6.3. Cele korzystania z internetu w sprawach prywatnych w Polsce w latach 2005-2013 (w % osób korzystających z internetu) .....	321

Rysunek 1. Przedsiębiorstwa innowacyjne przemysłowe według rodzajów wprowadzonych innowacji w Polsce w latach 2005-2012 (% badanych przedsiębiorstw) .....	345
Rysunek 2. Przedsiębiorstwa innowacyjne w sektorze usług według rodzajów wprowadzonych innowacji w Polsce w latach 2006-2012 (% badanych przedsiębiorstw) .....	346
Rysunek 3. Przedsiębiorstwa przemysłowe, które wprowadziły innowacje organizacyjne i marketingowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	346
Rysunek 4. Przedsiębiorstwa sektora usług, które wprowadziły innowacje organizacyjne i marketingowe w Polsce w latach 2004-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	347
Rysunek 5. Innowacje organizacyjne wprowadzone przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	347
Rysunek 6. Innowacje organizacyjne wprowadzone przez przedsiębiorstwa z sektora usług w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	348
Rysunek 7. Innowacje marketingowe wprowadzone przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	348
Rysunek 8. Innowacje marketingowe wprowadzone przez przedsiębiorstwa z sektora usług w Polsce w latach 2006-2011 (w % badanych przedsiębiorstw) .....	349
Rysunek 9. <i>Summary Innovation Index</i> (SII) w Polsce na tle państw UE-28 w latach 2004-2013 .....	350



## SPIS TABEL

Tabela 1.1.	Konsumpcja w teorii ekonomii – ujęcie retrospektywne .....	25
Tabela 1.2.	Cechy, źródła wiedzy jawnej i wiedzy ukrytej .....	69
Tabela 2.1.	Kryteria podziałów i grupowania determinant zmian konsumpcji .....	123
Tabela 2.2.	Determinanty zmian konsumpcji .....	124
Tabela 3.1.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami indeksów „przepływy informacji” a „relacje międzyludzkie” i „zbliżanie kulturowe” globalizacji społecznej (według KOF <i>Index of Globalization</i> ) w Polsce w latach 1970-2012 .....	166
Tabela 3.2.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami indeksów „przepływy informacji” a „relacje międzyludzkie” i „zbliżanie kulturowe” globalizacji społecznej (według KOF <i>Index of Globalization</i> ) w Polsce w latach 1970-2004 i 2005-2012 .....	167
Tabela 3.3.	Przeciętny okres powstawania wynalazków .....	173
Tabela 3.4.	Współczynnik Giniego w Polsce na tle UE-28 w latach 2005-2012 (w %) .....	183
Tabela 3.5.	Wskaźnik rozwoju społecznego HDI w Polsce na tle państw UE-28 w latach 2000-2012 .....	193
Tabela 3.6.	Indeksy HDI w Polsce na tle państw UE-28 według Human Development Report 2013 .....	195
Tabela 4.1	Poziom i dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym w Polsce w latach 2000-2012 .....	217



Tabela 4.2	Poziom i dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę według grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych w Polsce latach 2005-2012 .....	218
Tabela 4.3.	Grupy potrzeb w koszykach minimum socjalnego i egzystencji .....	223
Tabela 4.4.	Dynamika i struktura rodzajowa kredytów i pożyczek udzielonych przez banki gospodarstwom domowym w Polsce w latach 2000-2012 (w %) .....	236
Tabela 4.5.	Dynamika i struktura kredytów i pożyczek według kryterium okresu zapadalności udzielonych przez banki gospodarstwom domowym w Polsce w latach 2000-2012 (w %) .....	237
Tabela 4.6.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem dochodu w ujęciu realnym a motywami oszczędzania i zaciągania zobowiązań dłużnych przez polskie gospodarstwa domowe w latach 2005-2012 .....	245
Tabela 4.7.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy wskaźnikami kształcenia ustawicznego i <i>Summary Innovation Index</i> (SII) dla Danii, Niemiec, Szwecji, Polski w latach 2004-2013 .....	248
Tabela 4.8.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem i dynamiką dochodu rozporządzalnego a wskaźnikiem kształcenia ustawicznego w Polsce w latach 2005-2012 .....	250
Tabela 5.1.	Poziom przeciętnych miesięcznych wydatków podstawowych i wydatków swobodnego wyboru na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce latach 2005-2012 (w zł) .....	264
Tabela 5.2.	Struktura wydatków podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	266
Tabela 5.3.	Udział wydatków na odzież, obuwie, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	271
Tabela 5.4	Dynamika i udział wydatków sztywnych w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	273

Tabela 5.5.	Dynamika i udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem i wydatkach podstawowych gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	276
Tabela 5.6.	Struktura wydatków swobodnego wyboru gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 (w %) .....	281
Tabela 5.7.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem dochodu rozporządzalnego i udziałem grup wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	295
Tabela 5.8.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy dynamiką dochodu rozporządzalnego i udziałem grup wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	296
Tabela 5.9.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	298
Tabela 5.10.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy tempami zmian dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie, kulturę i rekreację na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2005-2012 .....	299
Tabela 5.11.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomami (opóźnionymi w czasie) dochodu rozporządzalnego i wydatków na kształcenie, zdrowie na 1 osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	300
Tabela 6.1.	Współczynnik korelacji liniowej pomiędzy poziomem i dynamiką dochodu rozporządzalnego a udziałem wydatków związanych z zagospodarowaniem czasu wolnego w wydatkach ogółem gospodarstw domowych w Polsce w latach 2005-2012 .....	317
Tabela 6.2.	Struktura dobowego budżetu czasu według typu biologicznego gospodarstwa domowego w Polsce (w % czasu dobowego ogółem) .....	318
Tabela 6.3.	Skala aktywności turystycznej według Victora T. C. Middletona	323
Tabela 6.4.	Funkcje czasu wolnego w analizie zależności konsumpcja – kreowanie innowacji .....	328

Tabela 1.	Źródła informacji wykorzystywane w działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce w latach 2002-2010 .....	351
Tabela 2	Źródła informacji wykorzystywane w działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa sektora usług w Polsce w latach 2004-2010 .....	352
Tabela 3.	Cele działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 2002-2010 (w % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie) .....	353
Tabela 4.	Cele działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach sektora usług w Polsce w latach 2004-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych) .....	354
Tabela 5.	Przeszkody w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2002-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych) .....	355
Tabela 6.	Przeszkody w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw sektora usług w Polsce w latach 2004-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych) .....	356
Tabela 7.	Stymulowanie nowych pomysłów i kreatywności pracowników w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce w latach 2008-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych) .....	357
Tabela 8.	Stymulowanie nowych pomysłów i kreatywności pracowników w przedsiębiorstwach z sektora usług w Polsce w latach 2008-2010 (w % przedsiębiorstw innowacyjnych) .....	357
Tabela 9.	<i>Summary Innovation Index</i> dla Polski na tle państw UE-28 w latach 2006–2013 .....	358

## ABSTRACT

The main aim of the research is to investigate changing consumption patterns in Polish households between 2005 and 2012 and an attempt to evaluate them in the context of creating innovation. Several prerequisites have contributed to undertaking this issue. The fact that most publications on consumption focus on analysing new occurrences and tendencies in consumption and consumption behaviour (as derivatives of, inter alia, technological progress, or the processes of globalisation) should be considered important. There are extensive debates on consumerism, the extent of the sustainability of consumption, or its globalisation. It may be said that researchers' attention focuses on the analysis of the element of demand in consumption and its classification as an innovation's verifier. Less attention is paid to the element of supply in consumption (i.e. its capacity to create new values, including mainly intangible resources), or the identification of the category of consumption as an active means of creating an innovation process (i.e. stimulating, not only verifying). Therefore, a dualistic treatment of consumption purposes and effects leads to the confined perception of its importance and a role of changes therein. It causes marginalisation of feedbacks between changes in the sphere of needs' satisfaction and technological progress and the scale of synergy of these activities. Having regard to the above statements as well as the awareness of existing limitations and expectations towards innovation in Polish economy, attempts were undertaken to explore changes in consumption and evaluate them as variables having indirect influence on creating innovation. It was initially assumed that consumption is not just an innovation's verifier but essentially, even mostly, a means (stimulating, or destimulating) to create innovation. The significance of the above statement increases if we consider it in the long term's perspective.

The course of the conducted scientific narration in the present publication is to verify the main hypothesis: **changes in households' con-**

**sumption in Poland indicate the occurrence of tendencies implying the transposition of the structure of technical and social components in implemented innovations.** It has been presumed that the growth of a social component should be linked to the increase of an individual's preferences of self-development and social (intangible) needs and their domination in the structure of needs. Changes in the sphere of consumption needs' satisfaction, however, occur in certain economic conditions and can, considering economic and non-economic influences of macro- and micro-factors, fulfil more eufunctions than dysfunctions in the creation of innovation. The following detailed hypotheses develop the main hypothesis, elaborated on the basis of deductive conclusions:

- changes in Polish households' consumption determined by macro-conditions entail increased involvement of a social component in implemented innovations;
- a derivative of the asymmetry of consumption's financial means at Polish households' disposal and its determining factors is escalation of the problem of intergenerational transfers, whose scale restrictively influences the ability of creating innovation considering the possibilities of self-development and social needs, and indicates the need for the stimulation of long-term social changes;
- changes in the allocation of consumption's financial means in Polish households signalize the process connected with gradual satisfaction of existential needs and a growing care for the level of self-development and social needs' satisfaction, which implies the increased share of a social component in implemented innovations;
- increased awareness of the allocation of time and forms of free time management among individual consumption entities indicates strengthening of the role of open innovations, ipso facto the growth of the involvement of a social component in implemented innovations.

Considerations presented in the work serve not only systematization of knowledge about changes in the sphere of consumption needs' satisfaction. They are also an attempt at enriching and expanding scientific achievements by the essence of the relation between consumption and creation of innovation in the long term. The specifics of the discussed issues required a comprehensive approach – descriptive, exemplary and evaluative. Universality and the need for systematic research on consumption entailed that this work has adopted the interdisciplinary view of

consumption, i.e. economic, social, anthropological and psychological aspects were taken into account which emphasized the neuronal approach<sup>1</sup>.

Considering the vastness of the researched issue concerning consumption, selecting problems to be depicted in this work, the author have based it mostly on the analysis of key theories and concepts of consumption. The importance of the subject matter entailed that the work attempts to solve the problem on a theoretical level with simultaneous verification of specific theories on an empirical level.

Using the method of descriptive analysis and studying relevant literature, consumption changes have been identified. On a theoretical level, empiric analyses have been carried out (based on the Polish households) whereas conclusions and recommendations within the scope of a possibility of fulfilling more eufunctions than dysfunctions by consumption towards creating innovation in the long term have been formulated. Collected empirical data have been subject to the quantitative and qualitative analysis. Applied descriptive statistics (structure analysis, or dynamics analysis) allowed to recognize the structure and scale of changes within the researched categories. Being aware that variables describing consumption are usually interlinked whereas the structure and development of the researched variables usually depend on other variables (properties), joint research thereof have been considered indispensable. Their analyses have been carried out using Pearson product-moment correlation coefficient. Accepted statistical significance is  $\alpha=0,05$ .

A starting point for the research on consumption changes and the attempt to assess their significance for creating innovation is the evolution of the researched categories. Development trajectory for each of them (chapter one) as well as the essence and determinants of consumption changes (chapter 2) created the basis for selecting variables designating changes in the sphere of consumer needs' satisfaction. Diagnoses of changes in consumption have become the basis for their assessment in the context of creating innovations.

---

<sup>1</sup> It is believed that the reference to the achievements of Neuroeconomics allows to obtain a wide (comprehensive) set of arguments in research deliberations supporting specific models shaping the structure and prioritizing consumer needs. Considerations thereon enter the borderline of distinct disciplines exposing them to critical comments. However, a consumptive dimension of human life is nothing more than a tangle of threads from different areas of knowledge and science.

Research on consumption changes resulting from macro-factors' influence have been carried out based on demographic processes and globalization, technological development and inequalities in income distribution. In case of each identified factor (consumption changes), proper indicators were selected considering the essence of creating innovation in the long term. Diagnosis and assessment of Polish households' consumption changes have been carried out based on asymmetry and allocation of financial resources for consumption and time as non-financial consumption resource. Problems were verified on a theoretical-empirical level.

Due to the objectives' complexity, the process of the analysis of the influence of asymmetry and allocation of financial means of consumption on creating innovations has been divided into three areas. The first area is theoretical recognition (of asymmetry and allocation of financial means of consumption), based on the Polish and foreign literature. The second area – diagnosis (of asymmetry and allocation of financial means of consumption being available for Polish households), conducted on the basis of the collections of quantitative and qualitative data. The third area – assessment (of asymmetry and allocation of financial means of consumption) in the context of creating innovations. These singled out areas have been matched with the internal structure of chapter 4 and 5.

Diagnoses of asymmetry of financial means of consumption being available for Polish households in 2005 – 2012 have been conducted based on:

- the level and dynamics of disposable income and discretionary fund,
- targets and motives designating inclination for gathering financial resources and incurring debt,
- the level and structure of savings and debt.

Designated linear correlations between disposable income and inclinations for debt as well as saving have become the basis for formulating conclusions on the changing structure of satisfied needs and their influence on creating innovations.

Diagnostic analyses of allocation of financial means of consumption available for Polish households have been carried out based on consumer spending. Their analyses have been carried out in two configurations. In the first configuration, spending has been divided into primary and discretionary. This configuration has become the basis of the assessment of the household as well the market functioning (i.e. compatibility of mar-



ket offers with expectations or, in other words, compatibility of supply and demand). In the second configuration of consumer spending, food spending, fixed spending and social services spending have been singled out. The adopted configuration of spending has become the basis for determination of a phase of Polish households' development in 2005-2012. To do so, (1) their share in disposable income has been designated; (2) the direction and strength of linear correlations between disposable income and such determined consumer spending have been examined, supported by Pearson's method. The designated development phase of Polish households in 2005-2012 has been taken as an indicator of financial allocations of financial means of consumption. It has become the sub-base for the assessment of influence of allocating financial means of consumption on the perspective of creating innovations.

Theoretical and empirical deliberations in this work allow to state that the objectives of this work have been achieved whereas verification of detailed hypotheses confirms the accuracy of the proposed main hypothesis. Conclusions formulated in this work as well as topicality of the subject matter and its vital place in the EU development strategy allow to consider them useful for private and governmental institutions interested in monitoring social changes (social innovations).

Research on the changing consumption of Polish households allow to claim that the process connected with gradual satisfaction of existential needs and increasing care for the satisfaction of social needs and personal development leads, in a natural way, to a structural change of technical and social components in implemented innovations. It contributes to the increase of a social factor. Every innovation, even purely technical, includes a social element because it changes lifestyle and creates new rules of cultural and social behaviours. Moreover, these mutually stimulating processes of consumption changes and creating innovation are based on intangible values, which emerge in human being along his entire life. Human knowledge and skills form a primeval source of innovative changes. Creating innovations is connected with previously existing individual incentives, possibilities and capabilities for creating new, and/or improving existing products, services and processes, or enjoying the benefits of imitations. The point of creating innovations is connected with a primary goal of economic activity, i.e. satisfying needs, which serve to improve standards, or more widely speaking – quality of life. A secondary goal

is connected with the aspiration for acquiring a position, or generally a competitive advantage in the world.

In case of the Polish economy, where household consumption is heading towards the third evolution phase and, in many aspects, imitates consumer behaviours typical for societies of highly developed economies, we should expect the increase of a social component in innovations. A structural change of innovations' components is also determined by obvious, for the societies of countries with a high level of consumerism, consequences of over-consumption. Another vital factor is increasing importance of consumers in the model approach to innovation. Effectively, companies' strategies should become increasingly oriented towards interactions with a recipient of their marketing offer. Individual entities of consumption will then become not only an exceptional external source of information but also an intellectual resource for modern enterprises. They will become their partners, which is indicated by, e.g., concepts of prosumer and co-creation of values. It is also worth noticing that growing access of individuals to information, the speed of its circulation and processing, will favour a collective inclination for executing their inherent rights. This will be connected with the need for increasing participation of a social component in the process of creating innovations.

Deliberations depicted in this work indicate that tendencies present in Polish households' consumption might be stimulated to a certain degree. The rationale for this are following:

- when income level is lower than in highly developed economies, individual awareness of satisfaction of self-development and social needs is high,
- increasing consumption of industrial goods is accompanied by increasing expectations of individuals toward the quality of offered goods and services,
- increasing social mobility is accompanied by the flow of information, knowledge and ideas stimulated by the spread of new forms of communication,
- individual's awareness of free time is increasing: its meaning in the time structure and forms of its management.
- Considering the above-mentioned tendencies, a desired model of the participation of individuals in the market and satisfying needs of self-development and social needs should be characterized by the following:

- self-reliance and creative attitudes,
- systematic and sustained education,
- a possibility of fulfilling one's own ambitions and aspirations,
- openness to various values and other members of the community and the ability of understanding them.

Creating the climate for such a model of individual participation in the market will lead to the development of: flexibility (openness to changes and cooperation) in adjusting to continuous and turbulent changes occurring in the surrounding world and the ability of functioning in the conditions of chaos and crisis; market activity based on the assumptions of the sustainable concept (i.e. holistic and constantly developing overview of the reality), and developing knowledge (implicit and explicit). It will favour the development of creativity in general and participation of a social component in implemented innovations.

In conclusion, consumption based on feedback is a very important stimulant of innovation. Considering changes in the needs' structure and conditions implying them, we might claim that they lead to the change of the structure of technical and social components in introduced innovations. Higher inclination of individuals to satisfy self-development and social needs is expressed in increasing maturity in using the possessed information and knowledge. In consequence, it leads to grassroots social activation, which serves the improvement of the quality of life. An effective way of supporting creativity in general seems to be, according to the author, stimulation of human activity based mainly on cooperation, building common trust and feeling of responsibility within and between generations.

Considering long-term trends, we might expect that increasing standards and quality of life will entail the increase of the share of a social component in technological innovations. A desirable perspective seems to be aiding natural and spontaneous processes of individuals with actions stimulated by the State. The aim is to limit such situations where enterprises, through marketing procedures (increasingly refined), create an artificial feeling of participation in return for their knowledge and engagement. Responsible thinking about changing consumption and creating innovations motivates for further research, verification of the accuracy of depicted observations and postulates, and identification of areas that require superiority of direct actions (top-down) over indirect (grass-roots) ones aiming to improve creativity in general.



# TABLE OF CONTENTS

<b>Introduction</b>	<b>7</b>
---------------------	----------

## **Chapter 1**

CONSUMPTION AND CREATING INNOVATION – A THEORETICAL APPROACH	21
1.1. Evolution of the approach to consumption	22
1.2. Evolution of the approach to creating innovation	38
1.3. Sources and obstacles in creating innovation	53
1.4. The role of consumption in creating innovation	62

## **Chapter 2**

CHANGES OF CONSUMPTION – THE ESSENCE AND DETERMINANTS	81
2.1. The scale of research and resources on consumption	82
2.2. Rationality of consumption – the essence and assessment criteria	88
2.3. Consumption needs	99
2.3.1. Hierarchization of needs – a retrospective approach	104
2.3.2. Morphogenesis of the structure of needs	111
2.4. Means of consumption – asymmetry and allocation	114
2.5. Determinants of the changes of consumption	122

## **Chapter 3**

CONSUMPTION CHANGES' MACRO-FACTORS	151
3.1. Demographic processes	152
3.2. Globalisation processes	160
3.3. Technological progress	170
3.4. Unequal income distribution	182

## **Chapter 4**

ASYMMETRY OF FINANCIAL MEANS OF CONSUMPTION VS. CREATING CONSUMPTION	201
4.1. The essence of consumption means' asymmetry	202
4.2. Diagnosis of changes in consumption means' asymmetry	214
4.2.1. Changes in the structure of financial means' consumption from internal sources	214
4.2.2. Changes in the structure of financial means' consumption from external sources	232
4.3. The assessment of financial means of consumption's asymmetry in the context of long-term creating innovation	244

## **Chapter 5**

ALLOCATION OF FINANCIAL MEANS OF CONSUMPTION VS. CREATING INNOVATION	255
5.1. Allocation of financial means of consumption in the aspect of lifespan cycles	256
5.2. Changes of the standard and structure of consumption needs' satisfaction in Polish households	261
5.2.1. Changes in the level of primary spending	266
5.2.2. Changes in the level of discretionary spending	279
5.2.3. The subjective assessment of the standard and structure of consumption needs' satisfaction	288
5.3. The assessment of the allocation of financial means of consumption in the context of long-term creating innovation	291

## **Chapter 6**

THE STRUCTURE AND ALLOCATION OF TIME VS. CREATING INNOVATION	303
6.1. Time as a non-financial means of consumption	304
6.2. Changes in the time structure	310
6.3. Allocation of free time	313

<b>Conclusions</b>	335
--------------------	-----

<b>Annex</b>	345
<b>Bibliography</b>	359
<b>List of names</b>	383
<b>Illustrations index</b>	931
<b>Tables index</b>	397
<b>Abstract</b>	401
<b>Table of Contents</b>	409



