

# Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji

Tomasz Zalega

*W artykule przeanalizowano – w oparciu o kluczowe koncepcje makroekonomiczne – mechanizm postępowania konsumentów w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. Skoncentrowano się na hipotezie dochodu absolutnego J.M. Keynesa, hipotezie dochodu względnego J.S. Duesenberry'ego, hipotezie dochodu permanentnego M. Friedmana oraz hipotezie cyklu życia F. Modiglianiego i A.K. Ando. Podstawowe założenia, odnoszące się do poszczególnych hipotez konsumpcji, skorelowano z mechanizmem zachowania się konsumentów na rynku, analizując jednocześnie kluczowe determinanty decydujące o postępowaniu konsumenta na rynku w omawianych makroekonomicznych koncepcjach konsumpcji.*

## 1. Wstęp

W literaturze przedmiotu istnieje wiele teorii próbujących wyjaśnić mechanizm zachowania się konsumenta i podejmowania przez niego decyzji wyboru. Koncepcje te są ściśle skorelowane z problematyką potrzeb. Jednakże różnorodność zachowania się konsumenta sprawia, że zarówno potrzeby, jak i odczuwający je konsument są analizowane w poszczególnych teoriach w odmienny sposób, często z przeciwstawnych sobie punktów widzenia. Odnosi się to do teorii ekonomicznych, socjologicznych, jak i psychologicznych. Prezentowane w literaturze koncepcje i teorie różnią się między sobą w zależności od:

- sposobu podejścia do omawianego zjawiska,
- skali rozważań (ujęcia mikro- i makroekonomiczne),
- sfery działania konsumenta w procesie zaspokajania potrzeb (Gajewski 1987: 151).

Głównym przedmiotem rozważań w teoriach mikroekonomicznych, zwłaszcza w XIX wieku, były prawidłowości działania konsumentów, którzy zobligowani byli do podej-

mowania racjonalnych wyborów w oparciu o czynniki subiektywne (tj. budżet, którym dysponują, i ceny rynkowe dóbr) oraz wyboru kolejności zaspokajania różnorodnych potrzeb (Zalega 2006: 101–102). Punktem wyjścia analizy było postrzeganie konsumenta jako *homo economicus*, czyli człowieka racjonalnego, kierującego się w swoich wyborach własnym, dobrze pojętym interesem. Mikroekonomiczne koncepcje konsumpcji koncentrowały się głównie na postępowaniu pojedynczego gospodarstwa domowego i zazwyczaj nie uwzględniano w nich lub wręcz lekceważono zagadnienia agregacji, które mają na celu ustalenie pewnych prawidłowości postępowania określonych zbiorowości według przyjętych praw rządzących postępowaniem jednostek. Z tego też względu w latach 30. XX wieku teorie te stały się mało przydatne, ponieważ uwaga ekonomii skoncentrowała się przede wszystkim na zagadnieniach związanych z długookresowym wzrostem i cyklem gospodarczym, zaś podstawowym celem analizy stało się określenie środków polityki ekonomicznej, które umożliwiłyby kontrolowanie tych procesów. Dlatego też kluczowym zagadnieniem teorii konsumpcji stało się określenie determinant wpływających na całość wydatków konsumpcyjnych lub wydatków na dobra o podstawowym znaczeniu dla rozwoju koniunktury, tj. domy mieszkalne, odzież, trwałe sprzęt AGD.

W literaturze ekonomicznej najwięcej uwagi poświęcono tzw. *teorii funkcji konsumpcji*. W drugiej połowie lat 30. XX wieku, niektórzy teoretycy ekonomii zaczęli wiązać konsumpcję z dochodem i na tej podstawie przewidywać zmiany globalnej konsumpcji (spożycia), odnosząc swoje rozważania do różnych rodzajów dochodów. Efektem tego było stworzenie wielu koncepcji zwanych również w literaturze ekonomicznej hipotezami dochodu, z których do najistotniejszych zaliczamy: koncepcję dochodu absolutnego, względnego (relatywnego), permanentnego (normalnego, stałego) i teorię cyklu życia.

Twórcą **hipotezy dochodu absolutnego** jest wybitny angielski ekonomista lord John Maynard Keynes (1883–1946), który sformułował ją w 1936 roku. W swoich rozważaniach J.M. Keynes przyjął, że globalna konsumpcja w roku  $t$  ( $C_t$ ) jest funkcją dochodu ( $Y_t$ ), czyli:

$$C_t = f(Y_t). \quad (1)$$

J.M. Keynes wyszedł z założenia, że postać funkcyjna dochodów i wydatków konsumpcyjnych opiera się na logicznym prawie, z którego wynika, że „ludzie są skłonni do zwiększania swojej konsumpcji wraz ze wzrostem dochodu, jednakże nie o tyle, o ile wzrasta dochód” (Keynes 2003: 88). Hipoteza ta poprzedzona była przez J.M. Keynesa wnikliwą analizą decyzji gospodarstw domowych dotyczących oszczędzania oraz determinant tych decyzji. W trakcie przeprowadzania swoich badań autor zwrócił szczególną uwagę na kilka podstawowych motywów oszczędzania gospodarstw domowych, w skład których wchodziły: przedsiębiorczość, przewidywanie, ostrożność, skąpstwo, kalkulacja, ambicja oraz polepszenie standardu przyszłej konsumpcji. W dalszym ciągu swoich rozważań J.M. Keynes analizował przede wszystkim postępowanie gospodarstw domowych, które osiągały coraz wyższe dochody, formułując na podstawie tej analizy pojęcie przeciętnej i krańcowej skłonności do konsumpcji.

Według J.M. Keynesa, konsumpcja jest dodatnią (rosnącą) funkcją dochodu, lecz w miarę jego wzrostu zmniejsza się przeciętna skłonność do konsumpcji oraz krańcowa skłonność do konsumpcji. Keynes w swoich rozważaniach przyjął trzy podstawowe założenia na temat kształtowania się funkcji konsumpcji, które głoszą, że:

- przy wzroście rozporządzalnego dochodu, planowane wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych wzrosną w mniejszym stopniu, ponieważ gospodarstwa skłonne są część swojego dochodu zaoszczędzić (ta właśnie skłonność gospodarstw domowych do wydawania tylko części swoich dochodów została przez Keynesa określona mianem krańcowej skłonności do konsumpcji),
- przy pewnym bardzo niskim poziomie rozporządzalnego dochodu gospodarstwa domowe będą zamierzały wydać cały swój dochód, który otrzymują,
- w przypadku gdy dochód spadnie poniżej pewnego krytycznego poziomu, wówczas

konsumpcja może być większa od bieżącego dochodu, ponieważ gospodarstwa domowe będą planowały wydawanie więcej, niż zarabiają (bieżąca konsumpcja będzie wówczas częściowo finansowana z nagromadzonych w przeszłości oszczędności).

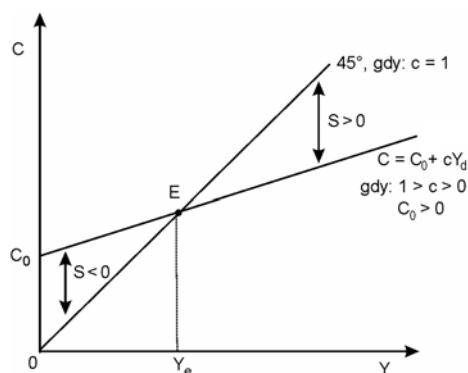
Funkcja konsumpcji w prostym modelu keynesowskim, jak już wcześniej wspomniano, pokazuje zamierzony poziom globalnej (zagregowanej) konsumpcji dla każdego poziomu globalnego dochodu:

$$C = C_0 + cY_d = C_0 + cY(1 - t) \quad (2)$$

gdzie:

- $C$  – konsumpcja,
- $C_0$  – autonomiczna konsumpcja,
- $c$  – krańcowa skłonność do konsumpcji ( $1 > c > 0$ ),
- $Y_d$  – rozporządzalny dochód ludności,
- $t$  – stopa podatkowa.

Graficznie funkcję tę przedstawia rysunek 1.



Rys. 1. Hipoteza dochodu absolutnego J.M. Keynesa.

Gdy  $S < 0$ , wówczas konsumpcja przewyższa dochód i gospodarstwo domowe realizuje ujemne oszczędności, czyli nie tylko nie oszczędza, ale również nie korzysta z kredytu lub sprzedaży w lombardzie własnych dóbr trwałych i kosztowności. Jeżeli  $S > 0$ , wówczas oszczędności są dodatnie, ponieważ dochód przewyższa konsumpcję.

Ogólny kształt prostej funkcji konsumpcji ma więc następującą postać:

$$C = C[Y - T(Y)]; \quad C' > 0 \quad (3)$$

gdzie:

$T$  – podatki od ludności.

Jak wynika z równania (3), J.M. Keynes uzależniał poziom konsumpcji wyłącznie od dochodu po opodatkowaniu oraz funkcji inwestycji uwarunkowanej tylko stopą procentową. Należy jednak zwrócić uwagę, że analiza prostej lub planowanej funkcji konsumpcji dotyczyła wyłącznie konsumpcji bieżącego dochodu. W praktyce mamy jednak do czynienia z tzw. odroczonej funkcją konsumpcji:

$$C_t = C_0 + cY_{d(t-1)} \quad (4)$$

co oznacza, że konsumpcja w okresie  $t$  odnosi się do dochodu w poprzednim okresie.

Hipoteza dochodu absolutnego na podstawie analizy szeregów strukturalnych (zawierających informacje na temat rozmiarów konsumpcji i oszczędności gospodarstw domowych o różnych dochodach) i szeregów czasowych informuje, że gospodarstwa domowe w miarę wzrostu rozporządzalnego dochodu większą jego część oszczędzają, a nie przeznaczają na bieżące potrzeby. Zjawisko to znajduje empiryczne potwierdzenie w stosunku do gospodarstw domowych w krótkim okresie czasu. Jednakże w długim horyzoncie czasowym stosunek globalnej konsumpcji do dochodu jest względnie stały, podobnie zachowuje się stopa oszczędzania, pomimo znacznego nieraz wzrostu dochodu. Oznacza to, że stosunek konsumpcji do dochodu zmienia się odwrotnie do poziomu dochodu w różnych fazach cyklu gospodarczego oraz w przekroju różnych grup społecznych. Przyczyn takiej sytuacji nie potrafiła wyjaśnić keynesowska funkcja konsumpcji, dlatego też hipoteza dochodu absolutnego została poddana ostrej krytyce, zwłaszcza przez Jamesa S. Duesenberry'ego (ur. 1918) i skłoniła ekonomistów do sformułowania na nowo teorii funkcji konsumpcji. W latach 50. i 60. XX wieku zostały sformułowane odmienne hipotezy, prezentujące zależność między dochodem a konsumpcją. Należy jednak w tym miejscu podkreślić, że mimo ostrej krytyki ze strony wielu ekonomistów, hipoteza dochodu absolutnego J.M. Keynesa zdobyła sobie wielką popularność i wydatnie przyczyniła się do rozwoju dalszych badań nad konsumpcją.

Reasumując, hipoteza dochodu absolutnego Keynesa dowodzi, że konsumpcja jest rosnącą funkcją dochodu, jednakże wraz ze wzrostem dochodu obniża się zarówno krańcowa, jak i przeciętna skłonność do konsumpcji.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że teoria J.M. Keynesa wywarła ogromny wpływ na kierunki badań konsumpcji, ponieważ jako pierwsza zwróciła uwagę na prawidłowości w postępowaniu gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych, co znalazło również potwierdzenie w wielu badaniach empirycznych.

J.S. Duesenberry, analizując zmiany strukturalne zachodzące w budżetach rodzin miejskich w latach 1901–1941 w Stanach Zjednoczonych, stworzył nową teorię postępowania gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych, zwaną **teorią dochodu względnego (relatywnego)** (*the relative-income hypothesis*), która w literaturze ekonomicznej zyskała sobie bardzo dużą popularność. Teoria ta głosi, że stopa oszczędzania uzależniona jest nie od poziomu absolutnego dochodu gospodarstwa domowego (w przeciwieństwie do hipotezy J.M. Keynesa), ale również od dochodów innych gospodarstw. W konsekwencji oznacza to, że wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych uzależnione są przede wszystkim od porównania wielkości dochodu danego gospodarstwa domowego z dochodami innych znanych mu gospodarstw. Stopień zadowolenia gospodarstwa domowego z osiągniętej konsumpcji jest silnie skorelowany z poziomem konsumpcji otoczenia, zwłaszcza tej grupy społecznej (np. rodziny, sąsiadów, współpracowników), która jest świadomie lub podświadomie naśladowana, a której dochody są najbardziej zbliżone do dochodów tego gospodarstwa (Duesenberry 1952: 47–48).

J.S. Duesenberry w swojej teorii dochodu względnego zwrócił uwagę na często występujące w społeczeństwie zjawisko polegające na rywalizacji ludzi ze sobą w celu osiągnięcia wyższego standardu życiowego lub co najmniej do utrzymania najwyższego standardu życiowego z przeszłości, które to postępowanie określił mianem efektu pokazowego (demonstracji) (*demonstration effect*)<sup>1</sup>, a także potwierdził w obszernych badaniach nad sposobami i motywami postępowania konsumentów, odnoszącymi się do całości wydatków konsumpcyjnych. Wyciągnął bardzo logiczny i słuszny wniosek, że zadowolenie gospodarstw domowych z konsumowania dóbr jest odwrotnie proporcjonalna do rozmiarów konsumpcji innych gospodarstw domowych, co można zapisać algebraicznie w postaci funkcji użyteczności  $i$ -tego konsumenta:

$$U_i = u_i \left( \frac{C_i}{\sum_j \alpha_{ij} C_j} \right) \quad (5)$$

gdzie:

$U_i$  – funkcja użyteczności i-tego konsumenta,

$C_i$  – konsumpcja i-tego gospodarstwa domowego,

$C_j$  – konsumpcja j-tego gospodarstwa domowego,

$\alpha_{ij}$  – waga, jaką i-te gospodarstwo domowe przywiązuje do konsumpcji j-tego gospodarstwa domowego.

Ponadto autor podkreśla, że struktura konsumpcji w gospodarstwach domowych uzależniona jest nie tyle od absolutnego poziomu dochodu, co od porównania swojego standardu ze stopą życiową gospodarstw, z którymi dane gospodarstwo domowe spotyka się na gruncie towarzyskim, zawodowym, które osiągnęły wyższy niż dane gospodarstwo poziom dochodów. J.S. Duesenberry sprowadził swoją hipotezę do stwierdzenia, „że (...) częstotliwość i siła bodźców do zwiększania wydatków na konsumpcję zależy od stosunku wydatków własnych do wydatków tych osób, z którymi wchodzi się w związki społeczne (...). Tłumienie w sobie bodźców do wydatkowania wywołuje niezadowolony. W efekcie niezadowolony z własnego poziomu konsumpcji, odczuwane przez jednostkę, jest funkcją stosunku jej wydatków do wydatków osób, z którymi się styka” (Duesenberry 1952: 32).

Na podstawie przeprowadzonych obserwacji J.S. Duesenberry wykazał, że gospodarstwa domowe zajmujące podobną pozycję społeczną dążą za wszelką cenę do uzyskania podobnego standardu konsumpcyjnego. W przypadku gdy dochód danego gospodarstwa domowego w stosunku do przeciętnego dochodu w jego środowisku relatywnie wzrasta, wówczas większą część swojego dochodu oszczędza, a nie przeznaczają na konsumpcję, co w efekcie przyczynia się do wzrostu oszczędności w stosunku absolutnym jak i względnym do dochodu. Oznacza to zdaniem J.S. Duesenberry’ego, że „wzrost skłonności do oszczędzania jest rosnącą funkcją pozycji, jaką zajmuje dane gospodarstwo domowe w tabeli podziału dochodów w stosunku do innych gospodarstw” (Duesenberry 1952: 44). Twierdzenie to co prawda nie przeczy teorii dochodu absolutnego J.M. Keynesa, jednakże sposób jego uzasadnienia oraz

wnioski nie do końca pokrywają się. Wynika to z faktu, że w teorii dochodu relatywnego J.S. Duesenberry’ego stopa oszczędności może być niezależna od absolutnego poziomu dochodu. W przypadku gdy dochody i stan posiadania wszystkich gospodarstw domowych ulegają wzrostowi w identycznym tempie, wówczas relatywna pozycja każdego z nich również nie ulega zmianie, w efekcie czego nie ma żadnych racjonalnych powodów, aby gospodarstwa domowe zmieniały proporcje, w jakich przeznaczają rozporządzalny dochód na bieżącą konsumpcję i na oszczędności.

Przy pomocy teorii dochodu relatywnego próbowano wyjaśnić stałość stopy oszczędności w dłuższym okresie czasu, którą zaobserwowano w większości krajów Europy i Stanach Zjednoczonych. Natomiast w celu wyjaśnienia zmian w poziomie konsumpcji w krótkim okresie czasu J.S. Duesenberry przyjął założenie nieodwracalności konsumpcji głoszące, że gospodarstwa domowe w okresie złej koniunktury, której towarzyszy spadek realnych dochodów, dążą do utrzymania dotychczasowego poziomu konsumpcji, korzystając z nagromadzonych wcześniej oszczędności (realizując negatywne oszczędności) i przeznaczając je na bieżącą konsumpcję. Takie zachowanie gospodarstw domowych ma miejsce wówczas, gdy wychodzą one z założenia, że spadek dochodów ma charakter przejściowy i w literaturze ekonomicznej określono je mianem *efektu rygla* lub *efektem zapadki*. Ową konserwatyzm konsumentów i staranie się do utrzymania stosunkowo wysokiego poziomu konsumpcji w okresie pogarszającej się fluktuacji gospodarczej są niewątpliwie determinantami przyczyniającymi się do stabilizacji gospodarki i skutecznego ograniczania amplitudy wahań koniunkturalnych<sup>2</sup>.

Uwzględniając determinanty wpływające na zagregowaną konsumpcję w krótkim okresie czasu, J.S. Duesenberry przedstawił funkcję konsumpcji w postaci :

$$C_t = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \quad (6)$$

gdzie:

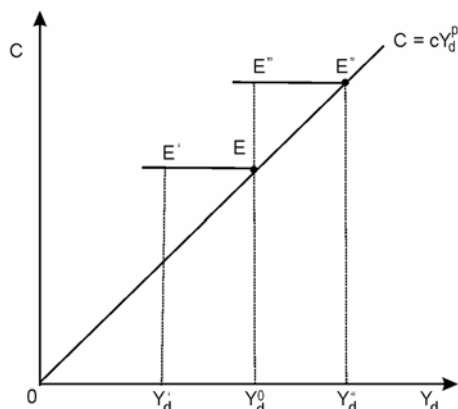
$C_t$  – wydatki na konsumpcję w okresie t,

$Y_t$  – rozporządzalny dochód w okresie t,

$Y_{t-1}$  – maksymalny dochód osiągnięty w okresie poprzedzającym rok t.

Z powyższej formuły wynika, że konsumpcja uzależniona jest od relacji bieżącego rozporządzalnego dochodu w stosunku do

najwyższego poziomu dochodu osiągniętego w okresie ( $Y_{t-n}$ ), czyli okresie poprzednich kilku lat. W przypadku gdy dochody permanentnie wzrastają, wówczas porównuje się je w wielkością dochodu z roku poprzedniego ( $Y_{t-1}$ ). Można zatem wyciągnąć logiczny wniosek, że skłonność do konsumpcji zależy do względnego przyrostu dochodów. Wraz ze wzrostem dynamiki dochodu szybciej zachodzą zmiany jego rozdysponowania pomiędzy konsumpcją a oszczędnością. Efekt rygła ilustruje rysunek 2.



Rys. 2. Hipoteza dochodu względnego J.S. Duesenberry'ego. Noga, M. 1995. *Makroekonomia*, Wrocław: Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego.

Linia  $C = cY_d^p$  przedstawia dochody maksymalne dla danego gospodarstwa domowego. Jeżeli z różnych względów dochód gospodarstwa domowego w danym okresie obniży się z poziomu  $Y_d^0$  do poziomu  $Y_d^1$ , to efekt rygła (zapadki) zadziała w ten sposób, że gospodarstwo domowe będzie realizowało konsumpcję wyznaczoną przez punkt  $E'$ , a nie przez  $A$ . Natomiast, jeżeli dochód gospodarstwa wzrosłby z poziomu  $Y_d^0$  do poziomu  $Y_d^2$ , wówczas ta zmiana określa nowy, wyższy standard konsumpcyjny, wyznaczony przez punkt  $E''$  leżący na linii  $C = cY_d^p$ . Z kolei, gdyby gospodarstwo domowe z jakichś powodów obniżyło swój dochód z poziomu  $Y_d^2$  do poziomu  $Y_d^1$ , efekt rygła znów zacznie działać i konsumpcja spadnie, z tym, że do poziomu wyznaczonego nie przez punkt  $E$ , lecz przez punkt  $E''$ .

Z teorii dochodu względnego wynika, że konsumpcja zmienia się o wiele łagodniej niż dochód, co w konsekwencji prowadzi do drugiego bardzo istotnego wniosku wynikającego z podstawowych założeń

J.S. Duesenberry'ego, że krańcowa skłonność do konsumpcji jest większa w okresie wzrostu dochodu niż w czasie jego spadku. Ponadto można również wyciągnąć dosyć istotny wniosek mówiący o tym, że z jednej strony gospodarstwa domowe przed podjęciem decyzji dotyczących konsumpcji dóbr dokonują porównań między bieżącym rozporządzalnym dochodem a najwyższymi dochodami uzyskiwanymi w ogólnym rozkładzie dochodów wybranej zbiorowości, z drugiej zaś porównują swój standard życia ze standardem życia innych gospodarstw domowych, które zajmują wyższą pozycję od nich. Oznacza to, że na decyzje gospodarstw domowych dotyczących wydatków konsumpcyjnych wpływ mają zarówno determinanty subiektywne, jak i obiektywne<sup>3</sup>.

Najpowszechniej jednak akceptowana jest obecnie **hipoteza dochodu permanentnego (stałego, normalnego)** (*permanent-income theory of consumption*), sformułowana w latach 50. XX wieku przez Milтона Friedmana<sup>4</sup> (1912–2006) i H. Watta (1911–2000), a następnie zmodyfikowana w 1956 roku przez M.J. Farrella (1904–1996) oraz powstała w tym samym czasie **hipoteza cyklu życia** (*life-cycle hypothesis*), stworzona przez Franko Modiglianiego (1912–2006) i Alberta K. Ando (1929–2002) w 1963 roku. Teorie te cechują się nieco inną relacją między dochodem a konsumpcją, aniżeli w teorii dochodu względnego J.S. Duesenberry'ego.

W hipotezie dochodu permanentnego nieco szerzej pojmowana jest konsumpcja, przez którą rozumie się nie tylko wydatki, jakie ponoszona gospodarstwa domowe na bieżącą konsumpcję, ale również stopień zaspokojenia szeroko rozumianych potrzeb, dzięki czemu w definicji konsumpcji uwzględnia się również korzyści, jakie czerpią gospodarstwa domowe z tytułu posiadanego zasobu dóbr trwałego użytku (Friedman 1957: 146). Ponadto, w teorii dochodu permanentnego zakłada się, że na wielkość wydatków konsumpcyjnych gospodarstwa domowego obok dochodów bieżących wpływają również posiadane zasoby (np. papiery wartościowe, kosztowności, nieruchomości itp.). Wydatki gospodarstw domowych, które dysponują dużą ilością zasobów (aktywów) w mniejszym stopniu reagują na zmiany dochodów bieżących członków gospodarstwa, natomiast są bardziej wrażliwe na zmiany zasobów. Teoria dochodu permanentnego uwzględnia również fakt, że wydatki gospodarstw domowych dostosowują się nie tyle do dochodów bieżących, ile do

dochodów przeciętnych, na które składają się dochody aktualne, przeszłe i przewidywane (antycypowane).

Teoria ta w zachowaniach konsumpcyjnych gospodarstw domowych argumentuje, że konsumpcja jest proporcjonalna do ciągłego dochodu<sup>5</sup> (Farrell 1959: 678–696). Dlatego też ogólną formułę konsumpcji w zachowaniach konsumpcyjnych gospodarstw domowych można zapisać w postaci:

$$C = cY_d^p \quad (7)$$

gdzie:

$C$  – konsumpcja,  
 $c$  – krańcowa skłonność do konsumpcji,  
 $Y_d^p$  – permanentny dochód do dyspozycji.

W praktyce rozłożenie wzrostu dochodu w zachowaniach konsumenta ilustruje formuła w postaci średniej ważonej bieżącego i przyszłego dochodu:

$$Y_d^p = qY + (1 - q)Y_{-1} \quad (8)$$

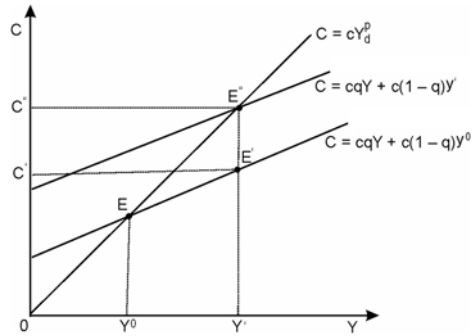
gdzie:

$Y_d^p$  – permanentny dochód do dyspozycji,  
 $Y_{-1}$  – dochód poprzedniego roku,  
 $Y$  – dochód bieżący,  
 $q$  – udział konsumpcji w danych dochodzie lub jego przyroście.

M. Friedman przeprowadzając badania dotyczące zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych w długim okresie czasu stwierdził, że występują różnice między krótkookresową skłonnością do konsumpcji a długookresową średnią skłonnością do konsumpcji, dlatego też krótkookresowa skłonność do konsumpcji jest mniejsza niż długookresowa. Pogląd ten potwierdzili również dwaj amerykańscy ekonomiści: Rudiger Dornbusch i Stanley Fischer (Dornbusch, Fischer 1981: 164).

Teorię dochodu permanentnego graficznie prezentuje rysunek 3.

Na rysunku 3. funkcja konsumpcji  $C = cY_d^p$  jest odzwierciedleniem długookresowej funkcji konsumpcji wynikającej z kalkulacji permanentnego dochodu. Natomiast funkcje:  $C = cqY + c(1 - q)Y'$  i  $C = cqY + c(1 - q)Y^0$  są krótkookresowymi funkcjami konsumpcji odpowiadającymi bieżącemu dochodowi, gdzie:  $q$  – udział konsumpcji w danym dochodzie lub w jego przyroście, zaś  $Y^0$  i  $Y'$  – bieżący dochód.



Rys. 3. Hipoteza dochodu permanentnego M. Friedmana.

Na rysunku tym przedstawione zostały zachowania konsumpcyjne gospodarstwa domowego zgodne z analizą krótkookresową oraz hipotezą permanentnego dochodu. Gospodarstwo domowe opierające się na informacjach o dochodzie w krótkim okresie przy jego wzroście zwiększy konsumpcję z punktu  $E$  do  $E'$ . Natomiast gdy gospodarstwo domowe swoje rozważania będzie opierało na teorii dochodu ciągłego, wówczas jego konsumpcja będzie o wiele wyższa, ponieważ będzie ją wyznaczał punkt  $E''$  ( $OC'' > OC'$ ).

Z teorii dochodu permanentnego M. Friedmana wynika, że gospodarstwo domowe w swoich decyzjach nabywczych kieruje się subiektywnie oszacowanym dochodem permanentnym, co oznacza, że nie kieruje się ono przy podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych poziomem dochodu, jaki uzyskało w danej chwili i który może ulec znacznej zmianie w krótkim horyzoncie czasu pod wpływem wielu korzystnych i niekorzystnych zdarzeń (utrata pracy, choroba), lecz przeciętnym poziomem dochodu, na jaki gospodarstwo domowe może liczyć na przestrzeni całego życia. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w celu określenia poziomu konsumpcji danej osoby czy gospodarstwa domowego istotne znaczenie ma dochód przeciętny konsumenta, który jest wypadkową dochodów osiągniętych w ciągu wielu okresów.

Na podstawie badań długofalowych tendencji w zakresie konsumpcji M. Friedman doszedł do wniosku, że relacja pomiędzy konsumpcją stałą a dochodem permanentnym (stałym)<sup>6</sup> nie ulega zmianie w miarę zmiany dochodu, lecz zależy od innych determinant. Przyjmując to założenie, hipotezę dochodu permanentnego można zapisać za pomocą rozszerzonej formuły:

$$C_p = (r, \varphi, \gamma) Y_d^p \quad (9)$$

gdzie:

- $C_p$  – konsumpcja stała,
- $r$  – stopa procentowa,
- $\varphi$  – relacja dochodu do bogactwa materialnego,
- $\gamma$  – zmienna zbiorcza,
- $Y_d^p$  – permanentny dochód do dyspozycji.

Ze wzoru (9) wynika, że konsumpcja stała  $C_p$  stanowi pewien ułamek dochodu permanentnego do dyspozycji  $Y_d^p$ , który uzależniony jest od stopy procentowej  $r$  (zachodzi tu relacja odwrotna), zmiennej zbiorczej  $\gamma$ , która obejmuje takie determinanty, jak: wiek i stan rodzinny gospodarstwa domowego, niepewność odnośnie z otrzymywaniem dochodów w przyszłości oraz uwarunkowania kulturowe silnie skorelowane z pochodzeniem rasowym i narodowościowym, a także zmiennej  $\varphi$ , która określa relację (mającą charakter jednokierunkowy) pomiędzy dochodem a posiadanym bogactwem materialnym.

Zaletą teorii dochodu permanentnego jest zwrócenie uwagi badawczej nie tylko na badaniu dochodu, jako czynnika kształtującego konsumpcję, ale również na zjawiska psychospołeczne, jak: nawyki, zwyczaje naśladownictwo i aspiracje oraz na poziom zamożności gospodarstw domowych. Biedni i bogaci różnią się nie tylko pozycją w rozkładzie dochodów, ale także sposobem reagowania na dochody oraz inne mechanizmy decyzji. Ponadto hipoteza posiada nie tylko trafne walory teoretyczne ale również aplikacyjne. W wielu badaniach weryfikujących hipotezy dochodowe otrzymano różne, często sprzeczne wyniki, jednakże w świetle danych statystycznych hipoteza dochodu permanentnego okazywała się lepsza od pozostałych. Badania te zintensyfikowały rozważania teoretyczne nad sposobami mierzenia dochodów, analizą błędów wynikających z różnych definicji dochodu, a także ich wpływu na procedury szacowania (Światowy 2006: 157).

Dużym uznaniem w literaturze ekonomicznej cieszy się **hipoteza cyklu życia** (*life-cycle hypothesis*), sformułowana przez Franco Modiglianiego<sup>7</sup> i Alberta K. Ando w 1963 roku, próbująca wyjaśnić mechanizmy postępowania gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. Koncepcja ta jest ściśle powiązana z hipo-

tezą dochodu permanentnego M. Friedmana. Wspólnie stały się podstawą rozpowszechnionych w latach 70. i 80. XX wieku badań nad racjonalnymi oczekiwaniami w sferze konsumpcji, wpisując się tym samym w nurt badawczy określany mianem hipotezy racjonalnych oczekiwań. Hipoteza cyklu życia głosi, że gospodarstwa domowe formułują swoje plany konsumpcyjne na cały okres życia, na podstawie własnych prognoz dotyczących wielkości dochodów, jakie otrzymują w ciągu całego tego okresu, a także stwierdza, że oszczędności z okresu aktywności zawodowej mają zagwarantować konsumpcję na stare lata. Innymi słowy, kluczowym założeniem tej hipotezy była konstatacja, że na zachowanie konsumpcyjne nie wpływa wyłącznie aktualna wielkość rozporządzalnego dochodu bądź oszacowana wielkość dochodu permanentnego w ciągu kilku ostatnich lat, ale wielkość przyszłych dochodów, które konsument może osiągnąć w przyszłości. Oznacza to, że zarówno poziom, jak i struktura konsumpcji są w dużym stopniu skorelowane z przeciętnym poziomem dochodów w długim okresie życia jednostki. Należy jednak wskazać na ważność szacunku wysokości dochodów przyszłych, które w zasadniczy sposób wpływają na wybór ścieżki konsumpcji.

Hipoteza cyklu życia opiera się na czterech podstawowych założeniach informujących o tym, że:

- konsumpcja jest jednakowa w każdym okresie życia,
- konsumpcja jest mechanizmem związanym z wydawaniem dochodu całego życia,
- konsumpcja całego życia jest równa dochodowi życia,
- uwzględnia się wydatki na dzieci (Modigliani, Brumberg 1964: 388–436).

Uwzględniając powyższe założenia, ogólną formułę konsumpcji w hipotezie cyklu życia można zapisać następująco:

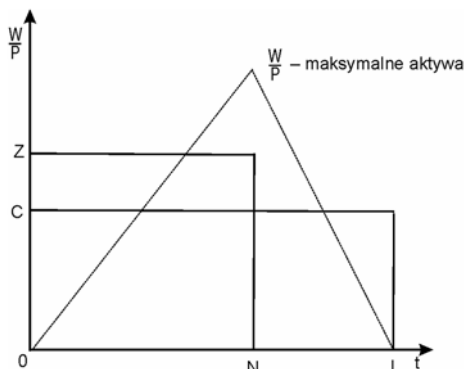
$$C = c_r \frac{W}{P} + c_d Y_d = c_r \frac{W}{P} + c_d Y(1-t) \quad (10)$$

gdzie:

- $c_r$  – krańcowa skłonność do konsumpcji realnego bogactwa,
- $\frac{W}{P}$  – realne bogactwo,
- $c_d$  – krańcowa skłonność do konsumpcji dochodu do dyspozycji,
- $P$  – poziom cen,
- $W$  – przewidywane dochody całego życia.

Głównym założeniem tej hipotezy jest łagodne wyrównanie poziomu konsumpcji z oszczędności uzyskiwanych w okresach wysokiego dochodu do poziomu konsumpcji z oszczędności ujemnych (negatywnych) w okresie niskiego dochodu. Ilustruje to rysunek 4.

F. Modigliani zauważył, że oszczędności nagromadzone w okresie aktywności zawodowej  $(Z - C)N$  odpowiadają konsumpcji w okresie poprodukcyjnym, gdy gospodarstwo domowe realizuje ujemne oszczędności  $C(L - N)$ . Natomiast maksimum realnego bogactwa (czyli oszczędności, jakie gospodarstwo domowe gromadzi przez  $N$  lat pracy zawodowej) osiągnięte jest w momencie przejścia na emeryturę<sup>8</sup>. Pogląd ten potwierdzili również Robert E. Hall i John B. Taylor (Hall, Taylor 1995: 284–285).



Rys. 4. Hipoteza cyklu życia F. Modiglianiego i A. Ando.

Hipoteza cyklu życia przyczyniła się do rozwoju badań nad konsumpcją i po części ją zrewolucjonizowała, ponieważ ukazała, że gospodarstwa domowe w podejmowaniu decyzji konsumpcyjnych uwzględniają nie tylko bieżące dochody i posiadane aktywa, ale również starają się antycypować przyszłe strumienie dochodów oraz swoją przyszłą sytuację społeczno-gospodarczą. Ponadto, teoria ta wskazała, że przy wyborze decyzji nabywczych, gospodarstwa domowe w swoich decyzjach konsumpcyjnych kierują się nie tylko wielkością bieżącego rozporządzalnego dochodu i posiadanym bogactwem (nieruchomości, instrumenty finansowe, lokaty terminowe w bankach komercyjnych), ale również przewidywaną wielkością przyszłych dochodów, a także uwzględniają swoją przyszłą sytuację rynkową i społeczną.

Zarówno hipoteza dochodu permanentnego, jak i hipoteza cyklu życia uwidaczniają fakt, że poziom konsumpcji zależy nie tylko od bieżących dochodów rozporządzalnych, ale również od nagromadzonego wcześniej bogactwa i posiadanych aktywów (tj. walory, pieniądze), czyli od przeciętnego dochodu gospodarstw domowych w długim okresie czasu. Hipoteza permanentnego dochodu bada przede wszystkim przyszły dochód na podstawie terażniejszości i przeszłości, natomiast teoria cyklu życia analizuje głównie konsumpcję bieżącą i przyszłą, skupiając się w dużej mierze na motywach oszczędzania. Niektórzy ekonomiści łączą obie te hipotezy, tworząc tzw. **współczesną teorię konsumpcji** (*modern consumption theory*), która umożliwia przewidywanie przyszłej przeciętnej konsumpcji.

Teoria permanentnego dochodu M. Friedmana oraz hipoteza cyklu życia A. Ando i F. Modiglianego odwołują się w dużej mierze do podstaw mikroekonomicznych zachowań gospodarstw domowych w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. Obie teorie zwracają uwagę na fakt, iż poziom konsumpcji uzależniony jest nie tylko od bieżących rozporządzalnych dochodów, ale także od nagromadzonego wcześniej bogactwa i posiadanych aktywów (np. instrumentów finansowych czy pieniędzy), czyli od przeciętnego dochodu ludzi w długim okresie, tzw. dochodu permanentnego (stałego).

Zakładając, że aktywa  $A$  stanowią oprócz rozporządzalnego dochodu, istotny determinant określający konsumpcję, rozszerzoną postać funkcji konsumpcji można wówczas zapisać następująco:

$$C = C[Y - T(Y), A]; \quad (11)$$

$$\frac{\partial C}{\partial [Y - T(Y)]} > 0, \quad \frac{\partial C}{\partial A} > 0.$$

Na przykład:

$$C = c_1 Y_d + c_2 A = c_1 Y(1 - t) + c_2 A. \quad (12)$$

gdzie:

$Y_d$  – permanentny dochód do dyspozycji,

$A$  – całkowite aktywa,

$c_1, c_2$  – krańcowa skłonność do konsumpcji.

Przy danym poziomie rozporządzalnego dochodu wzrost aktywów w ujęciu realnym przyczynia się do wzrostu konsumpcji



i redukcji oszczędności. Konsumenty oszczędzają głównie po to, aby zwiększyć posiadane aktywa. W przypadku gdy wzrasta wartość majątku posiadanego przez gospodarstwo domowe (np. skutek otrzymania spadku), wówczas maleje jego potrzeba oszczędzania z bieżącego dochodu, zaś wzrasta wielkość autonomicznych wydatków konsumpcyjnych (Zalega 2007). Funkcja oszczędności przybierze zatem postać:

$$S = S[Y - T(Y), A];$$

$$\frac{\partial S}{\partial [Y - T(Y)]} > 0, \quad \frac{\partial S}{\partial A} < 0. \quad (13)$$

Badania empiryczne potwierdzają wiele spostrzeżeń wynikających z tych obu hipotez, jednak koncepcje dotyczące wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych podlegają dalszej ewolucji. Badania ekonomiczne przeprowadzone na szeroką skalę w latach 70. i 80. XX wieku ujawniły nowe problemy dotyczące teorii konsumpcji, z których na szczególną uwagę zasługują trzy wątki nowych badań: wykorzystanie racjonalnych oczekiwań do pomiaru przewidywanych przyszłych dochodów, analiza danych historycznych obejmujących tysiące indywidualnych gospodarstw domowych oraz badania wybranych „eksperymentów” w sferze polityki gospodarczej (tj. przejściowe zmiany podatku) (Hall, Taylor 1995: 295).

Omówione teorie konsumpcji posiadają praktyczną użyteczność, ponieważ kładą nacisk na wykorzystanie w badaniach oprócz cen i dochodu, szeregu zmiennych mających wpływ zarówno na rozmiary, jak i strukturę konsumpcji. Należy również pamiętać o tym, że konsumpcja nie jest w chwili obecnej pośrednim odbiciem dochodów, ponieważ dostępność kredytów konsumpcyjnych stała się kluczowym czynnikiem determinującym jej rozwój. Ponadto rozwój i istna ekspansja branży kredytowej spowodowała, że w chwili obecnej można dostrzec całkiem nowe zjawisko polegające na tym, że potrzeby materialne są zaspakajane przez określone dobra konsumpcyjne, za które płaci się z pewnym opóźnieniem, a zatem nie są już one realizowane w układzie dochód-oszczędności.

### Informacje o autorze

**Dr Tomasz Zalega** – adiunkt w Katedrze Gospodarki Narodowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

### Przypisy

- <sup>1</sup> J.S. Duesenberry twierdził, że efekt ten sprowadza się głównie do naśladowania przez grupy o niższej pozycji społecznej struktur konsumpcji uznanych za godne do osiągnięcia, a w wypadku warstw o najwyższej stopie życiowej wynika z dążenia do uzyskania prestiżu, zwanego konsumpcją ostentacyjną (lub efektem veblenowskim). Natomiast H. Leibenstein odróżniał dobra konsumpcji ostentacyjnej od dóbr konsumpcji zwyczajnej oraz twierdził, że gospodarstwa domowe troszczą się przede wszystkim o zewnętrzne aspekty swego stylu życia. Oznacza to, że gdyby ceny i dochody pozwoliły gospodarstwom domowym żyć na poziomie oczekiwanym, to żyłyby na tym poziomie, w innym wypadku zgodziłyby się na poziom wymuszony przez okoliczności, co oznacza, że zignorowałyby pośrednie możliwości jako nie odzwierciedlające odrębnego stylu. Szerzej zachowania te opisane są w: H. Leibenstein, *Ekonomia przyszłości*, PWN, Warszawa 1982, s. 114–116.
- <sup>2</sup> Pogląd ten podziela również w swojej psychologicznej teorii konsumpcji George Katona, według którego zdroworozsądkowe i zachowawcze postępowanie konsumentów przyczynia się do stabilizacji gospodarki, a także do spłaszczenia cyklu koniunkturalnego po II wojnie światowej.
- <sup>3</sup> Teorię J.S. Duesenberry’ego rozwinął R. Nurkse, który pewne jej tezy przeniósł z płaszczyzny kontaktów grup społecznych w skali jednego regionu lub kraju na płaszczyznę kontaktów międzynarodowych. Według R. Nurksego w kontaktach tych realizuje się międzynarodowy efekt pokazowy (*international demonstration effect*).
- <sup>4</sup> Milton Friedman, amerykański ekonomista, twórca monetaryzmu, wieloletni profesor Uniwersytetu w Chicago, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1976 r. za dokonania w zakresie analizy konsumpcji, historii i teorii monetarnej oraz za pokazanie zależności polityki stabilizacji. Uznawał podaż pieniądza za jedyne determinanty wpływające na poziom PKB, inflacji przypisując jedynie rolę zjawiska pieniężnego. Zachęcał do zwiększenia masy pieniądza w tempie odpowiadającym wzrostowi PKB, co miało zapewnić stabilizację gospodarczą. Jako wielki zwolennik wolnej konkurencji, sprzeciwiał się ingerencji państwa w procesy gospodarcze.
- <sup>5</sup> Dochód permanentny (stały, oczekiwany) jest oczyszczany z elementów przypadkowych, nieoczekiwanych odchyśleń od trendu, kompensujących się w długim okresie czasu. Dochód ten pozwala uwzględnić również odpisy na inwestycje w kapitał ludzki, wielkość, która w ramach standardowej procedury jest częścią dochodu. Szerzej na temat dochodu permanentnego:

M. Friedman, *A Theoretical Framework for Monetary Analysis*, w: R.J. Gordon (red.), *Milton Friedman's Monetary Framework*, The University of Chicago Press, Chicago 1974.

<sup>6</sup> Przed dochód stały M. Friedman rozumiał wielkość, którą konsumenci spodziewają się otrzymać i którą uważają za normalną. Na jej podstawie podejmują decyzje konsumpcyjne i kształtują swoje aspiracje. M. Friedman założył, że dochód stały stanowi średnią ważoną dochodu bieżącego z okresu obecnego i okresów poprzedzających, przy czym wagi odnoszące się do wartości dochodów z okresów coraz odleglejszych w czasie zmniejszają się. Dowodzi w ten sposób, że bieżące doświadczenia określają przewidywania konsumentów w sposób silniejszy aniżeli doświadczenia dawno minione. Oznacza to, że M. Friedman zakłada w hipotezie dochodu permanentnego, że wielkości bieżące (mierzone w sposób bezpośredni) są sumą wielkości stałych, elementów przypadkowych i przejściowych. Bieżące dochody i bieżące wielkości obejmują część permanentną i tranzytywną (przechodnią). Ponadto M. Friedman przyjmuje, że wartości tranzytywne nie są powiązane w żaden sposób z wielkościami stałymi, elementami przejściowymi konsumpcji nie jest powiązany z elementem przejściowym dochodu, natomiast odchylenia wielkości losowych od wielkości stałych, kompensują się w długim okresie czasu. M. Friedman podkreślał również, że dochody nieoczekiwane, które nie są traktowane przez konsumenta jako dochody „normalne”, nie wywierają istotnego wpływu na konsumpcję w długim okresie czasu.

<sup>7</sup> Franco Modigliani, amerykański ekonomista włoskiego pochodzenia, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1985 r. za wkład w pionierskie analizy oszczędności i rynków finansowych w krajach gospodarki rynkowej. Dorobek naukowy Modiglianiego obejmuje zagadnienia z zakresu konsumpcji, ogólnej równowagi rynku finansowego, podaży pieniądza, procentu i kredytu oraz nową interpretację modelu Keynesa. Wraz z A. Ando stworzył komputerowy model gospodarki amerykańskiej, umożliwiający określenie kanałów, przez które podaż pieniądza wywiera wpływ na wielkość produkcji i dochodu.

<sup>8</sup> Szerzej teoria ta opisana jest w: A. Ando, F. Modigliani: *The Life-Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Tests*, "American Economic Review" t. 53 (March 1963), s. 55–84.

<sup>9</sup> Ta postać funkcji bardzo często określana jest w literaturze ekonomicznej mianem funkcji konsumpcji Ando-Modiglianiego.

## Bibliografia

Ando, A. i F. Modigliani. 1963. The Life – Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Tests. *American Economic Review* t. 53, March.

Dornbusch, R. i S. Fischer. 2005. *Makroekonomia*, Warszawa: PWE.

Duesenberry, J. S. 1952. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge: Harvard University Press.

Farrell, M.J. 1959. The New Theories of the Consumption Function. *Economic Journal*, vol. 69, nr 276.

Friedman, M. 1957. *A Theory of Consumption Function*, Princeton: Princeton University Press.

Friedman, M. 1974. A Theoretical Framework for Monetary Analysis. w: R. J. Gordon (red.) *Milton Friedman's Monetary Framework*. Chicago: The University of Chicago Press.

Gajewski, S. 1987. *Hierarchia i intensywność potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych (determinanty, zróżnicowanie i mechanizmy rozwoju)*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Hall, R.E. i J.B. Taylor. 1995. *Makroekonomia*, Warszawa: PWN.

Keynes, J.M. 2003. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa: PWN.

Leibenstein, H. 1982. *Ekonomia przyszłości*, Warszawa: PWN.

Modigliani, F. i E. Brumberg. 1964. Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross – Section Data. w: Kurihary K.K. (red.) *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press.

Noga, M. 1995. *Makroekonomia*, Wrocław: Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego.

Światowy, G. 2006. *Zachowania konsumenckie*, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

Zalega, T. 2006. *Mikroekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Zalega, T. 2007. *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, w druku.