

Sabina Kołodziej
Uniwersytet Warszawski

Stabilność pracy i sytuacja ekonomiczna kraju a podejmowanie decyzji finansowych

Streszczenie

Celem badań była analiza wpływu warunków zewnętrznych (stopień pewności odnoszącej się do przyszłych dochodów i kondycji ekonomicznej kraju) na podejmowanie decyzji dotyczących oszczędzania i zadłużania się indywidualnych konsumentów. W badaniu 1 warunki zewnętrzne odnosiły się do bliższego otoczenia osoby badanej, związanego z jej sytuacją ekonomiczną i dochodową. W badaniu 2 przyjęto szerszą perspektywę ekonomiczną, w której warunki zewnętrzne podejmowanej decyzji określone były przez poziom stabilności ekonomicznej danego kraju. W badaniu uczestniczyły 174 osoby. Wyniki dowiodły istotnego wpływu bliższego otoczenia zewnętrznego jednostki na podejmowane przez nią decyzje dotyczące oszczędzania. Nie stwierdzono wpływu badanych warunków na decyzje dotyczące zadłużania. Stwierdzono także brak powyższej zależności w odniesieniu do warunków zewnętrznych związanych z sytuacją ekonomiczną kraju.

Słowa kluczowe: oszczędzanie, zadłużanie się, pewność, ryzyko, niepewność.

Kody JEL: D14, D81, Z13

Wstęp

Decyzje dotyczące zasobów ekonomicznych jednostki są przedmiotem zainteresowania zarówno ekonomistów, jak i psychologów. Jednak, ekonomiści skupiają się głównie na wpływie zmiennych ekonomicznych (np. wysokość płac w gospodarce, poziom bezrobocia, inflacji, stóp procentowych) na decyzje oszczędnościowe i kredytowe konsumentów, podczas gdy psychologowie w badaniach analizują związki indywidualnych cech jednostki (np. temporalność, postawy wobec pieniądza, temperament), dostępności i sposobu przetwarzania informacji lub wpływu indywidualnych postaw na omawiane decyzje. Kwestie te mogą stanowić istotny czynnik wpływający na sposób gospodarowania własnymi zasobami finansowymi przez jednostki, w szczególności w sytuacji dysponowania niewystraszającą wiedzą ekonomiczną Polaków, o czym świadczą wyniki wielu dotychczasowych badań (Goszczyńska 2010; Kołodziej 2011; 2014; Maison 2013). Posiadana wiedza ekonomiczna wpływa na sposób percepcji rzeczywistości ekonomicznej, umiejętność przewidywania zmian ekonomicznych, a także podejmowanie działań zapobiegawczych (np. oszczędnościowych). Referowane badania miały na celu analizę wpływu postrzeganych zewnętrznych warunków ekonomicznych, w których działa jednostka, na podejmowane przez nią decyzje finansowe.

Założenia teoretyczne

Dostępne raporty z badań opinii społecznej wskazują na stosunkowo niewielki procent Polaków regularnie oszczędzających. Zgodnie z najnowszymi wynikami cyklicznego badania postaw Polaków wobec finansów, prowadzonego przez Fundację Kronenberga przy banku Citi Handlowy, choć deklarujemy zrozumienie dla idei oszczędzania, jedynie 16% z nas regularnie odkłada pieniądze (Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy i Fundacji Think! 2017). Analiza raportów z poprzednich lat wskazuje na wzrost tego odsetka, wciąż jednak zachowania te przejawia zdecydowana mniejszość społeczeństwa. Dane zgromadzone w badaniu potwierdzają także niski poziom wiedzy ekonomicznej Polaków, który może się przekładać na stwierdzony brak efektywnego zarządzania zgromadzonym kapitałem. Ten sam czynnik może również pozostawać w związku z decyzjami odnoszącymi się do zaciągania zobowiązań finansowych, w postaci pożyczek lub kredytów. Z jednej strony, widać pozytywny trend związany z dostrzeganiem zalet wynikających z terminowego regulowania zobowiązań finansowych, jednak wciąż wiele osób ma trudności z dotrzymywaniem wyznaczonych terminów i nadmiernie zadłuża się (Business Insider Polska 2017). Wiadomo, że skutki decyzji dotyczących oszczędzania i zadłużania się są rozłożone w czasie i mogą oddziaływać na sytuację finansową jednostek w długim okresie. Dlatego też szczególnie istotne wydaje się poznanie czynników mogących na te decyzje wpływać.

Niezależnie od posiadanej wiedzy i postaw ekonomicznych, podejmowanie decyzji finansowych w pewnym stopniu wynika z aktualnych warunków zewnętrznych, w jakich działa indywidualny decydent. Brak tej wiedzy przejawiać się będzie w takiej sytuacji nieuwzględnianiem danych statystycznych podczas podejmowania decyzji i nadmiernym poleganiem na własnej intuicji lub percepcji. Subiektywne spostrzeganie własnej sytuacji ekonomicznej jako dobrej lub złej może być więc przesłanką do określonych działań ekonomicznych. Podobnie, percepcja aktualnej kondycji społecznej i gospodarczej kraju może skłaniać lub zniechęcać konsumentów do podejmowania zachowań przezornościowych poprzez oszczędzanie lub zadłużanie się.

Podejmowanie decyzji, również ekonomicznych, może odbywać się w jednym z trzech warunków – pewności, ryzyka, niepewności (Tyszka 2010). Decyzje podejmowane w warunkach pewności oznaczają, że skutki tych decyzji w sposób pewny prowadzą do określonego wyniku. Takie warunki stosunkowo rzadko występują w rzeczywistości, częściej przyjmowane są w badaniach operacyjnych lub ekonometrycznych, w których określony zbiór decyzji prowadzi do jasno zdefiniowanych konsekwencji.

W codziennym życiu zdecydowanie częściej mamy do czynienia z warunkami ryzyka lub niepewności. W warunkach ryzyka znane jest prawdopodobieństwo, z jakim wystąpią skutki podejmowanych działań. Decydent nie jest więc w stanie ustalić z pewnością wyniku swojego działania, zna natomiast prawdopodobieństwo wystąpienia każdego z możliwych wyników. Postuluje się, że w warunkach ryzyka zastosowanie ma zasada maksymalizacji oczekiwanej wartości, która bierze pod uwagę zarówno wartość (dodatnią lub ujemną) każdego możliwego wyniku w danej sytuacji, jak i prawdopodobieństwo jego wystąpienia. Oczekiwana wartość jest bowiem sumą wszystkich możliwych do uzyskania wypłat (zarów-

no zysków, jak i strat) pomnożoną przez prawdopodobieństwo ich uzyskania. Jednak, stosunek do ryzyka, prezentowanego jako prawdopodobieństwo poniesienia straty, jest kwestią indywidualną i sprawiającą, że zasada maksymalizacji oczekiwanej wartości zastępowana jest użytecznością, będącą miarą subiektywną. Teoria oczekiwanej użyteczności została zdefiniowana przez von Neumanna i Morgensterna (1953). Alternatywną koncepcję podejmowania decyzji w warunkach ryzyka przedstawili Kahneman i Tversky (1979). Teoria perspektywy kładzie nacisk na psychologiczne aspekty podejmowania decyzji, związane m.in. z odmiennym traktowaniem zysków i strat.

Warunki niepewności oznaczają z kolei sytuację, w której skutki podejmowanych działań i decyzji są nieprzewidywalne. Brak bowiem jakichkolwiek informacji zarówno na temat rodzajów możliwych skutków, jak i prawdopodobieństwa ich wystąpienia. Powyższy sposób definiowania warunków niepewności został zaproponowany przez Knighta (1921, za: Tyszka 2010). Niektórzy badacze twierdzą jednak, że szacowanie prawdopodobieństwa wystąpienia danej opcji jest subiektywną oceną każdej osoby, dlatego też różnica między warunkami ryzyka i niepewności nie jest tak duża (Tyszka 2010). Zgodnie z literaturą przedmiotu, można wyróżnić kilka kryteriów podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Pierwszym z nich jest kryterium Laplace'a, które opiera się na jednakowym prawdopodobieństwie różnych stanów natury. Kryterium Walda, nazywane maximinowym, postuluje ustalenie wypłat dla poszczególnych działań i na tej podstawie wybór takiego działania, dla którego minimalna wypłata jest największa. Zgodnie w kryterium Hurwicza (optymizmu – pesymizmu), decydent sam ustala swój wskaźnik optymizmu, a potem maksymalizuje sumę ważoną najmniejszej i największej użyteczności. W kryterium Szaniawskiego (ostrożnościowym) oraz Savage'a minimalizacji maksymalnego żalu podejmujący szacuje odczucia związane z realizacją danej decyzji i uzyskaniem określonego wyniku (Tyszka 2010). Jednak, w każdej z powyższych opcji podjęcie decyzji jest trudne, gdyż nie są znane możliwe skutki działania oraz prawdopodobieństwo ich wystąpienia.

Przedstawiona powyżej charakterystyka warunków, w których odbywa się proces podejmowania decyzji stanowiła punkt wyjścia dla skonstruowania przedstawionego w pracy eksperymentu. Przeprowadzone badanie miało bowiem na celu analizę wpływu tak opisanych warunków zewnętrznych, zarówno odnoszących się do najbliższego otoczenia konsumenta (poziom i pewność zarobków, status rodzinny), jak i otoczenia dalszego (definiowanego w kategoriach sytuacji gospodarczej i politycznej kraju, a więc uwarunkowań prawnych prowadzenia działalności gospodarczej, bezpieczeństwa oraz kosztów tej działalności) na podejmowane przez niego decyzje odnoszące się do sposobów alokacji własnych zasobów finansowych oraz skłonności do zaciągania zobowiązań finansowych¹.

W odniesieniu do badania 1., w którym analizowano wpływ bliższych warunków zewnętrznych na decyzje dotyczące oszczędzania i zadłużania się założono, że skłonność do oszczędzania będzie najniższa w warunkach pewności, zaś w przypadku warunków ryzyka i niepewności nie będzie istotnych różnic. Zgodnie z zastosowanymi scenariuszami, warunki ryzyka oraz niepewności zawierały w sobie sytuację związaną z możliwością utraty

¹ Badania zrealizowano w ramach seminarium magisterskiego prowadzonego przez autorkę w latach 2014-2016.

stałego źródła zatrudnienia, co mogło przekładać się na większą skłonność do oszczędzania w celu zabezpieczenia swojej przyszłości. Analogicznie, w przypadku zadłużania założono najwyższą skłonność do zaciągania kredytów lub pożyczek w warunkach pewności, zaś niską w warunkach ryzyka i niepewności.

Badanie 2. dotyczyło wpływu dalszych warunków zewnętrznych na skłonność do oszczędzania i zadłużania. Założono w nim, że dalsze warunki zewnętrzne, związane z sytuacją społeczną i ekonomiczną kraju będą miały mniejszy wpływ na indywidualne decyzje respondentów odnoszące się do ich zasobów finansowych. Podejmując decyzje ekonomiczne ludzie kierują się bowiem w większości swoją sytuacją finansową, nie odnosząc jej do ogólnej sytuacji w danym kraju.

Badanie 1.

W badaniu 1. analizowano wpływ bliższych warunków zewnętrznych dotyczących sytuacji ekonomicznej osoby podejmującej decyzję o oszczędzaniu lub zadłużaniu się. Zgodnie z założeniami badania, opracowano trzy scenariusze różniące się stopniem pewności odnoszącej się do sytuacji zawodowej i finansowej hipotetycznej osoby. W przyjętych warunkach pewności praca była stabilna (umowa na czas nieokreślony, pozytywna ocena pracy przez przełożonego), z satysfakcjonującymi zarobkami. W warunkach ryzyka scenariusz zakładał możliwość zmiany pracy oznaczającą szansę dalszego rozwoju zawodowego i zwiększenie zarobków, lecz wiążącą się z ryzykiem niepowodzenia. Warunki niepewności opisane zostały jako zatrudnienie w firmie zarządzanej w sposób chaotyczny, z dużym ryzykiem zwolnienia. Poziom dotychczasowych zarobków w pozostałych dwóch wariantach scenariuszy był opisany jako satysfakcjonujący, lecz pewność ich uzyskiwania była inna. W scenariuszach zawarto również założenie, że osoba badana nie ma rodziny ani innych obciążeń finansowych, gdyż mogłoby to wpłynąć na udzielane odpowiedzi. Osoby badane proszone były o wyobrażenie sobie, że przedstawiony opis odzwierciedla ich sytuację. Następnie, w ankiecie umieszczono pytania odnoszące się do skłonności do oszczędzania i zaciągania zobowiązań finansowych w opisanej sytuacji. Do pomiaru skłonności zastosowano 5-stopniową skalę Likerta, w której 1 oznaczało „zdecydowanie nie”, zaś 5 – „zdecydowanie tak”.

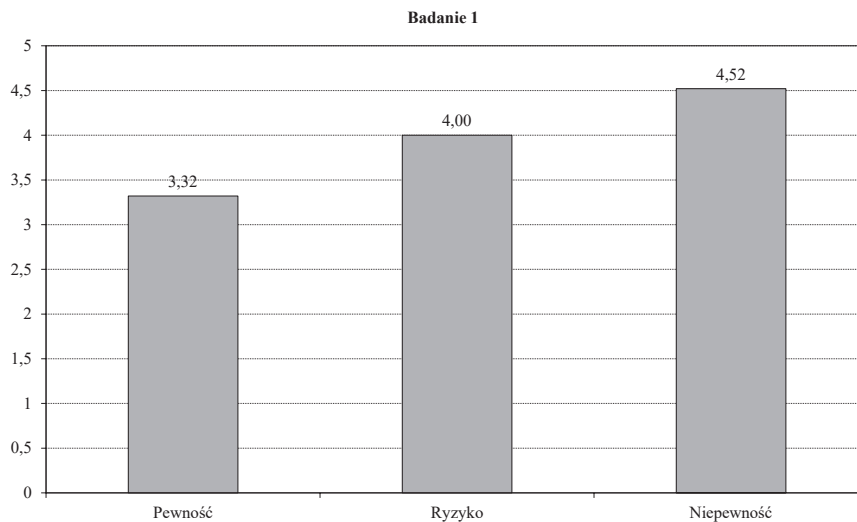
Badanie zostało przeprowadzone na grupie losowo dobranych 75 osób (w tym 41 kobiet) w wieku 21 do 52 lat ($M = 32,05$), przydzielonych losowo do jednej z trzech grup eksperymentalnych. Liczebność każdej z grup eksperymentalnych wynosiła 25 osób.

Wyniki

Na wykresach zestawiono średnie wyniki uzyskane w pytaniach dotyczących skłonności do oszczędzania oraz zadłużania się przez osoby badane w podziale na trzy wykorzystane w badaniu wersje scenariusza. Zgodnie z wynikami, największą skłonność do oszczędzania zaobserwowano w warunkach niepewności, zaś najniższą w warunkach pewności. W przeprowadzonej analizie wariancji uzyskano statystykę $F(2,75) = 8.85$, istotną na poziomie

Wykres 1

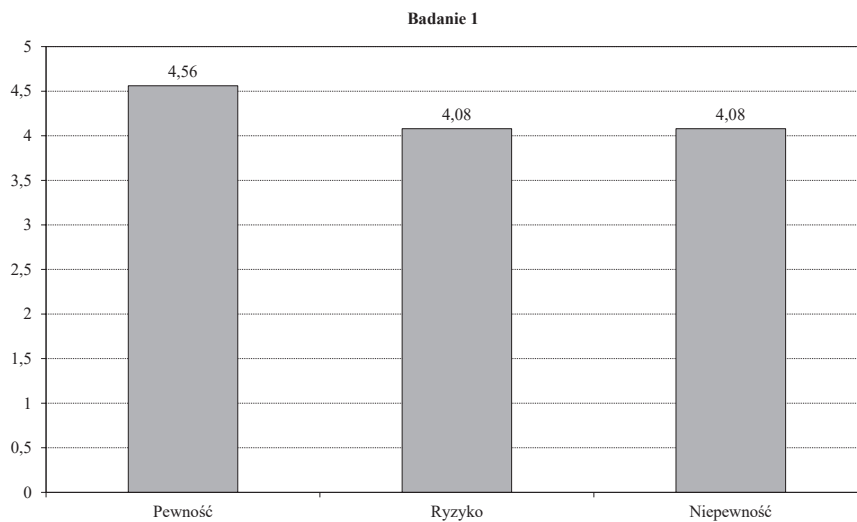
Sklonność do oszczędzania w warunkach pewności, ryzyka i niepewności



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2

Sklonność do zadłużania się w warunkach pewności, ryzyka i niepewności



Źródło: jak w wykresie 1.

$p < 0.001$. Wykonane testy post-hoc wskazały na istotne różnice między skłonnością do oszczędzania deklarowaną przez osoby badane w warunkach pewności i warunkach ryzyka ($p = 0.05$) oraz pewności i niepewności ($p = 0.05$). Nie stwierdzono różnicy w skłonności do oszczędzania deklarowanej w warunkach ryzyka i niepewności.

W odniesieniu do skłonności do zadłużania się zaobserwowano natomiast podobny poziom deklaracji w przypadku wszystkich trzech przedstawionych osobom badanym warunków. Tak jak przypuszczano, poziom skłonności do zadłużania się był wyższy w warunku pewności, lecz różnice te nie były istotne statystycznie.

W badaniu 1. potwierdzono zatem jedynie pierwsze z przyjętych założeń, mówiące o większej skłonności do oszczędzania w warunkach ryzyka i niepewności. Analiza dodatkowych danych zebranych podczas badania i dotyczących motywów oszczędzania deklarowanych przez osoby badane zdaje się dodatkowo wzmacniać tę obserwację. W warunkach ryzyka i niepewności badani stosunkowo najczęściej deklarowali bowiem zapobiegawczy motyw oszczędzania, który związany jest z gromadzeniem środków finansowych w celu pokrycia przyszłych, nieprzewidzianych, lecz koniecznych wydatków.

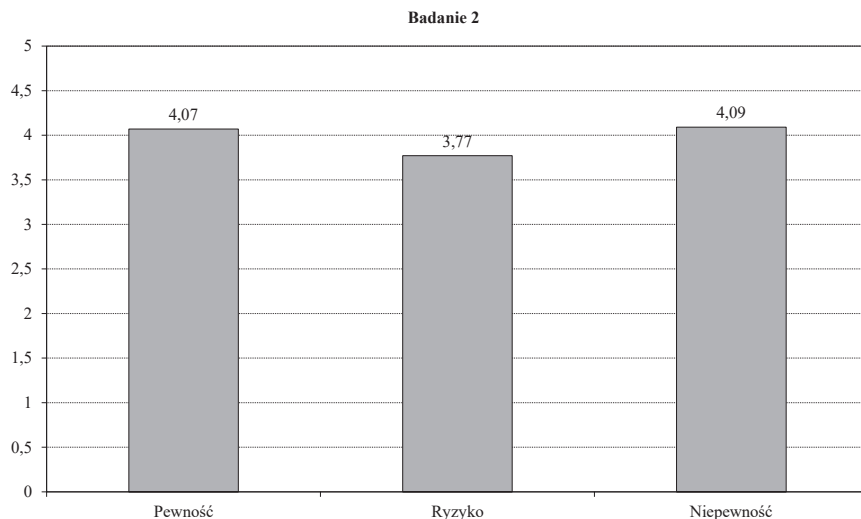
Badanie 2.

W badaniu 2. skupiono się na otoczeniu dalszym, odnoszącym się do ogólnej sytuacji społeczno-ekonomicznej danego kraju. Podobnie jak w badaniu 1., sporządzono trzy scenariusze różniące się poziomem pewności związanej z przyszłą sytuacją finansową osoby badanej, a następnie proszono o deklarację skłonności do oszczędzania i zadłużania się w opisanych warunkach. W zastosowanych scenariuszach przyjęto, że osoba badana jest przedsiębiorcą, prowadzącym firmę o ustabilizowanej pozycji rynkowej, która przynosi stały dochód na satysfakcjonującym poziomie. Warunki pewności scharakteryzowano jako stabilną sytuację ekonomiczną i polityczną kraju. W warunkach ryzyka założono natomiast sytuację zmiany politycznej w kraju, która może skutkować nowymi regulacjami prawnymi, wpływającymi na prowadzoną działalność. Warunki niepewności wiązały się z bardzo trudną i niestabilną sytuacją polityczną oraz ekonomiczną kraju, bezpośrednio zagrażającą funkcjonowaniu firmy. Pomiar skłonności do oszczędzania i zadłużania się, analogicznie jak w badaniu 1., przeprowadzono przy użyciu skali Likerta.

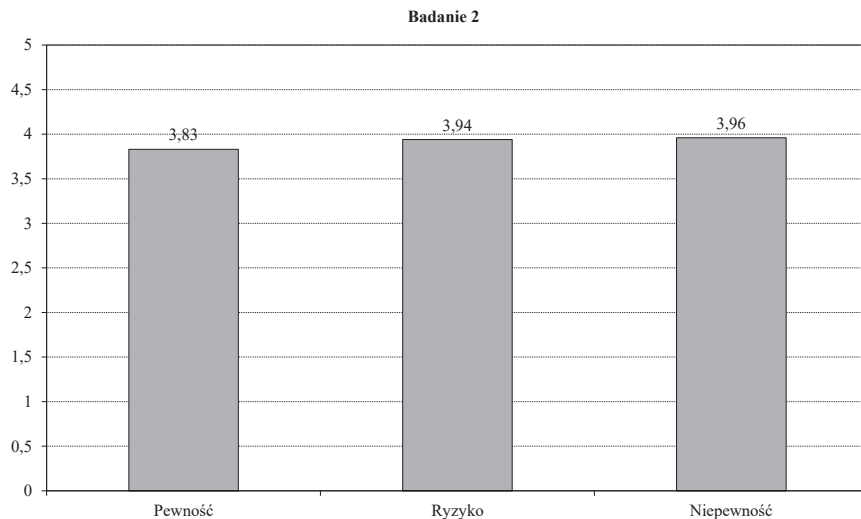
Badanie zostało przeprowadzone na losowej próbie 99 osób (w tym 50 kobiet), losowo przydzielonych do jednego z trzech badanych warunków. W warunku pewności zbadano 29 osób, natomiast w pozostałych dwóch grupach liczebność wynosiła po 35 osób. Średnia wieku w badaniu 2. była zbliżona do badania 1 i osiągnęła wartość 30,62, przy minimum 23 oraz maksimum 44 lata.

Wyniki

Podobnie jak w badaniu 1., wyniki uzyskane w badaniu zestawiono na wykresach.

Wykres 3**Sklonność do oszczędzania w warunkach pewności, ryzyka i niepewności**

Źródło: jak w wykresie 1.

Wykres 4**Sklonność do zadłużania się w warunkach pewności, ryzyka i niepewności**

Źródło: jak w wykresie 1.

Zgodnie z danymi, badani deklarowali bardzo zbliżony poziom skłonności do oszczędzania. Przeprowadzona analiza statystyczna nie wykazała istotnych różnic między poszczególnymi warunkami badania. Średnie we wszystkich trzech grupach świadczą o deklarowanej skłonności do oszczędzania.

Podobne wyniki uzyskano w pytaniu dotyczącym skłonności do zadłużania się. We wszystkich trzech grupach średnie osiągnęły zbliżony wynik, nieróżniący się statystycznie.

Stwierdzony brak wpływu szeroko rozumianych warunków zewnętrznych na podejmowanie decyzji dotyczących oszczędzania i zadłużania się zgodny jest z założeniami o większym wpływie bezpośredniego otoczenia zewnętrznego na indywidualne decyzje finansowe.

Podsumowanie

Przedstawione badania podjęto w celu analizy wpływu dalszych i bliższych warunków ekonomicznych na podejmowanie decyzji finansowych przez indywidualnych konsumentów. Zgodnie przedstawionymi założeniami teoretycznymi, wyróżniono trzy rodzaje warunków podejmowania decyzji – pewności, ryzyka i niepewności. Warunki te różnią się wiedzą dotyczącą możliwych skutków podjętych działań i decyzji oraz prawdopodobieństwa ich wystąpienia.

Analiza uzyskanych wyników pokazała istotny wpływ warunków zewnętrznych odnoszących się do bliskiego otoczenia osoby badanej, a więc związanych bezpośrednio z poczuciem stabilności zarobkowej, w odniesieniu do deklarowanej skłonności do podejmowania zachowań oszczędnościowych. Osoby znajdujące się w warunkach ryzyka oraz niepewności były istotnie bardziej skłonne do oszczędzania w porównaniu z osobami znajdującymi się w sytuacji pewności. Oszczędzanie to związane było z motywem zapobiegawczym, a więc gromadzenia środków finansowych na zabezpieczenie niezbędnych wydatków w przyszłości.

Uzyskany wynik pozostaje w zgodzie z przytoczonym powyżej raportem wskazującym na niewielki, lecz stały przyrost osób odkładających pieniądze na przyszłość. Zakładając, jak zostało opisane, że warunki pewności raczej nie występują w realnym świecie, można przypuszczać, że deklarowana w badaniu postawa odzwierciedla przekonanie o konieczności gromadzenia rezerw finansowych.

Powyższa zależność nie wystąpiła w badaniu 2., analizującym wpływ sytuacji w dalszym otoczeniu społeczno-ekonomicznym respondenta na jego decyzje finansowe. Badani deklarowali tu taką samą skłonność do oszczędzania, niezależnie od warunków przedstawionego scenariusza. Warunki niepewności i ryzyka odnoszące się do sytuacji społecznej i ekonomicznej kraju nie wpływały na podniesienie skłonności do oszczędzania, jak w badaniu 1. W pewnym stopniu wiązać się może to ponownie z niskim poziomem wiedzy ekonomicznej, która utrudnia zrozumienie zależności ekonomicznych wpływających na sytuację finansową indywidualnego konsumenta.

Wynik ten warto zestawić ze szczególnie niską aktywnością Polaków w zakresie oszczędzania na przyszłą emeryturę. Z jednej strony bowiem, media regularnie ostrzegają o niskim poziomie przyszłych emerytur, aby skłonić do oszczędzania na ten cel. Jednocześnie, dokonane w ostatnim czasie zmiany związane z funkcjonowaniem Otwartych Funduszy Emerytalnych oraz zmiana wieku emerytalnego pokazała brak wpływu indywidualnego konsumenta na warunki, w których działa, co dodatkowo może zniechęcać do podejmowania jakichkolwiek działań w tym zakresie.

W obu badaniach analizowano także wpływ opisanych warunków zewnętrznych na podejmowanie decyzji o ewentualnym zadłużeniu. Jednak nie stwierdzono w tym zakresie istotnego wpływu przedstawionych scenariuszy. Można więc przypuszczać, że w decyzji o zadłużeniu istotniejszą rolę mają inne niż sytuacja zewnętrzna. Wydaje się, że wynik ten może stanowić punkt wyjścia do przyszłych badań, skupiających się na procesie podejmowania decyzji o zaciągnięciu zobowiązania finansowego. Stwierdzony w wielu badaniach niski poziom wiedzy finansowej w połączeniu z zarobkami nie pozwalającymi na realizację wszystkich potrzeb gospodarstw domowych może być czynnikiem prowadzącym do zaciągania nadmiernie obciążających budżet domowy pożyczek, szczególnie w instytucjach parabankowych. Działania takie wiązać się będą z brakiem możliwości regularnego regulowania tych zobowiązań i dalsze obniżanie jakości życia.

Jednym z ograniczeń przeprowadzonych badań była stosunkowo niewielka liczebność prób. Jednak, wskazana zgodność uzyskanych wyników z innymi badaniami, przeprowadzanymi na próbach reprezentatywnych, pozwala wnioskować o trafności formułowanych wniosków. Z pewnością, pełne ich potwierdzenie wymagałoby przeprowadzenia ponownego badania na próbie reprezentatywnej. Z pewnością, uzyskane wyniki są dowodem na ważność analiz skupiających się na uwarunkowaniach indywidualnych decyzji finansowych. Pogłębienie wiedzy dotyczącej uwarunkowań decyzji oszczędnościowych i kredytowych jednostki może bowiem przełożyć się na możliwość zaprojektowania skutecznych działań nakierowanych na kształtowanie odpowiednich postaw i zachowań ekonomicznych jednostki.

Bibliografia

- Business Insider Polska (2017), *Ponad 1,5 miliona Polaków jest zadłużonych. „Osoby starsze są ostrożniejsze”*,
<https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/zadluzenie-polakow-na-ponad-23-mld-zl-maj-2017/vrslk69> [dostęp: 08.11.2017].
- Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy i Fundacji Think! (2017), *Postawy Polaków wobec finansów*,
http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/postawy_polakow_wobec_finansow_-_raport_fundacji_kronenberga_fundacji_think.pdf [dostęp: 07.11.2017].
- Goszczyńska M. (2010), *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Scholar, Warszawa.
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, “Econometrica”, Vol. 47, No. 2.

- Kołodziej S. (2011), *Wiedza ekonomiczna i postawy wobec podatków dorosłych Polaków*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą”, nr 40.
- Kołodziej S. (2014), *The relations between financial knowledge and economic decisions*, “Problems of Education in the 21th Century”, No. 59.
- Maison D. (2011). *Polak w świecie finansów: o psychologicznych uwarunkowaniach zachowań ekonomicznych Polaków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tyszka T. (2010). *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- von Neumann J., Morgenstern O. (1953), *Theory of games and economic behavior*, NJ Princeton University Press, Princeton.

Labour Stability, Economic Situation of the Country and Financial Decisions

Summary

The purpose of the study was to examine the impact of external conditions (the degree of uncertainty relating to future income and economic condition of the country) on the decision-making regarding saving and debt-incurrence of individual consumers. In study 1, the external conditions were related to the respondent's closer environment, regarding his or her economic and income situation. In study 2, a broader economic perspective was adopted where the external conditions of the decision were determined by the level of economic stability of the country. 174 people participated in the study. The results showed a significant impact of the closer external environment only on savings decisions. Closer external conditions had no impact on debt-incurrence decisions. Neither there was any impact of external conditions related to the economic situation of the country on saving nor debt-incurrence decisions.

Key words: saving, debt, certainty, risk, uncertainty.

JEL codes: D14, D81, Z13

Трудовая стабильность и экономическая ситуация страны и принятие финансовых решений

Резюме

Целью изучения был анализ влияния внешних условий (степень уверенности в будущих доходах и экономическом положении страны) на принятие решений в отношении сбережений и задолженности отдельных потребителей. В обследовании 1 внешние условия касались ближайшей среды обследуемого, связанной с его экономической ситуацией и доходами. В обследовании 2 приняли более широкую экономическую перспективу, в которой внешние условия принимаемого решения определялись уровнем экономической ста-

бильности данной страны. В обследовании приняли участие 174 лица. Результаты показали существенное влияние ближайшей внешней среды индивида на принимаемые им решения о сбережениях. Не отметили влияния изучаемых условий на решения в отношении задолженности. Констатировали тоже отсутствие зависимости по отношению ко внешним условиям, связанным с экономической ситуацией страны.

Ключевые слова: сбережения, задолженность, уверенность, риск, неуверенность.

Коды JEL: D14, D81, Z13

Artykuł zaakceptowany do druku w marcu 2018 roku

Afiliacja:

dr Sabina Kołodziej

Uniwersytet Warszawski

Instytut Studiów Społecznych im. Profesora Roberta B. Zajonca

ul. Stawki 5/7

00-183 Warszawa

e-mail: skolodziej@kozminski.edu.pl