

Suomen Pankin kirjasto



0000091029 IVA5a

Kirjasto: alaholvi

SUOMEN PANKKI D

Kotitalouksien säästämiseen vaikuttavista psykologis
Suomen pankin taloustieteellisen tutkimuslaitoksen julk.
22 1969

KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISEEN VAIKUTTAVISTA
PSYKOLOGISISTA TEKIJÖISTÄ JA NIIDEN MIT-
TAAMISMAHDOLLISUUKSISTA

Sirkka Hämäläinen

Suomen Pankin taloustieteellinen
tutkimuslaitos

Sarja D:22 Monistettuja tutkimuksia

Heinäkuu 1969

Suomen Pankin taloustieteellisen tutkimuslaitoksen julkaisuja

Sarja:D. Monistettuja tutkimuksia

1. PERTTI KUKKONEN On the Measurement of Seasonal Variations. 1963. 11 s.
2. The Index Clause System in the Finnish Money and Capital Markets. 1964. 15 s.
3. J.J. PAUNIO Adjustment of Prices to Wages. 1964. 15 s.
4. HEIKKI VALVANNE and JAAKKO LASSILA The Taxation of Business Enterprises and the Development of Financial Markets in Finland. 1965. 26 s.
5. MARKKU PUNTILA Likvidien varojen kysyntä ja yleisön likviditeetin kehitys Suomessa vuosina 1948 - 1962. 1965. 110 s.
6. J.J. PAUNIO Taloudellinen kasvu ja suhdannevaihtelut dynaamisen makro-tarkastelun valossa. 1965. 117 s.
7. AHTI MOLANDER Kokonaistaloudelliseen hinta- ja palkkatasoon vaikuttavat tekijät Suomessa vuosina 1949 - 1962. 1965. 159 s.
8. ERKKI PIHKALA Keskinäisen taloudellisen avun neuvoston pysyvät komissiot työnjaon toteuttajina. 1965. 35 s.
9. KARI NARS Statens prispolitiska parametrar. 1965. 118 s.
10. HEIKKI VALVANNE The Framework of the Bank of Finland's Monetary Policy. 1965. 34 s.
11. JOUKO SIVANDER Ulkomaankaupan substituutiojoustojen teoriasta ja mit-taamisesta. 1965. 91 s.
12. TIMO HELELÄ - PAAVO GRÖNLUND - AHTI MOLANDER Muistio palkkaneuvotteluja varten. 1965. 56 s.
13. ERKKI LAATTO Suomen ulkomaisen tavarakaupan volyyymi-indeksit neljännes-vuosittain vuosina 1949 - 1964 eräistä lyhytaikaisista vaihte-luista puhdistettuna (English Summary). 1965. 24 s.
14. DOLAT PATEL The Share of the Developing Countries in Finnish Foreign Trade. 1966. 31 s.
15. PEKKA LAHIKAINEN Tuotoksen ja työpanoksen välisen suhteen vaihteluista. 1966. 25 s.
16. HEIKKI U. ELONEN Yrityksen rahoituspääomien kysynnästä ja tarjonnasta. 1966. 88 s.
17. TIMO HELELÄ and J.J. PAUNIO Memorandum on Incomes Policy. 1967. 10 s.
18. KARI NARS Undersökning av efterfrågetrycket. 1967. 119 s.
19. KARI PUUMANEN Indeksivaateet valintakohteina. 1968. 186 s.

Kansantaloustieteen lisensiaattitutkimus Kauppakorkeakoulu-
sa. Julkaistaan tiedonantona käynnissä olevasta tutkimuk-
sesta.

SISÄLLYSLUETTELO:

sivu

1. TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA TAVOITE	1
2. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISEN KÄSITTEESTÄ	9
3. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMINEN JA SIIHEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT KANSANTALOUSTIETEEN TEORIASSA	14
31. Kuluttajan valintateoria	14
32. Valintateorian kritiikki	17
33. Säästämiseen vaikuttavia tekijöitä koskevista hypoteeseista	21
331. Säästämiseen vaikuttavista tekijöistä yleensä	21
332. Tulohypoteesit	22
333. Varallisuushypoteesit	33
334. Hinta-, korko- ja riskihypoteesit	40
335. Muita säästämiseen vaikuttavia talou- dellisia tekijöitä koskevia hypoteeseja ...	42
336. Elinvaihehypoteesi	43
337. Muita ympäristötekijöitä koskevia hypo- teeseja	47
4. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISEEN VAIKUTTAVISTA PSYKO- LOGISISTA TEKIJÖISTÄ	51
41. Kulutusyksikön päätöksentekoprosessista	51
411. Yksityisen kuluttajan päätöksenteko- prosessi ja siihen vaikuttavat tekijät ...	51
412. Kotitalouden päätöksentekoprosessista	57
42. Psykologisten tekijöiden määrittäminen ja hypoteesit	60
421. Motiivit	60
4211. Säästämisen motiiveista ja niiden intensiteetistä	60
4212. Motiiveja koskevista hypoteeseista ..	66
4213. Motiivien empiirisestä tutkimisesta ..	69

	sivu
422. Asenteet	71
4221. Yleensä asenteista ja niiden intensiteetistä	71
4222. Asenteita koskevista hypoteeseista	74
4223. Asenteiden mittaamisesta	81
423. Tietämys	85
4231. Tietämyksestä yleensä	85
4232. Tietämystä koskevista hypoteeseista	87
4233. Tietämyksen tutkimisesta ja mittaamisesta	89
424. Odotukset	89
4241. Odotusten määritelmästä ja odo- tusten luonteesta	89
4242. Odotuksia koskevista hypoteeseista	93
4243. Odotusten tutkimisesta ja mittaa- misesta	95
 5. PSYKOLOGISTEN TEKIJÖIDEN VAIKUTUKSEN TUTKIMISEEN TÄHTÄÄVÄ EMPIIRINEN TUTKIMUS	
51. Varsinainen tutkimus	97
511. Tutkimuksen yleissuunnitelma ja tutkimuksen kohteena olevat hypoteesit	97
512. Varsinaisen tutkimuksen näyte ja suori- tustapa	102
52. Survey-menetelmällä saatuihin tietoihin liit- tyvistä virheistä ja niiden pienentämismahdol- lisuuksista	104
53. Suoritetun koetutkimuksen tarkoitus ja tulokset	108
531. Tutkittavat muuttujat ja niiden konstru- ointi	108
532. Näyte ja haastattelun suorittaminen	117
533. Vastaaajien suhtautuminen tutkimukseen	119
534. Muuttujien analysointi ja tarkastelu	122
5341. Summa-asteikkomuuttujien tarkastelu ja konstruoiminen	122
5342. Muiden muuttujien tarkastelu	137

	sivu
535. Muuttujia koskevien hypoteesien tarkas- telu ja testaaminen	144
5351. Muuttujien validiteetti ja hypo- teesien testaus	144
5352. Motiiveja koskevien hypoteesien testaus	148
5353. Asenteita koskevien hypoteesien testaus	154
5354. Tietämyksen ja ympäristömuuttujien välisten riippuvuuksien tutkiminen	160
5355. Odotuksia koskevien hypoteesien testaus	161
5356. Muita muuttujien validiteettia selvittäviä testauksia	164
5357. Yhteenvedo suoritettujen testaus- ten tuloksista	165
6. YHTEENVETO	167
LÄHDELUETTELO	170
LIITE 1: Haastattelukaavake	
LIITE 2: Sosiaaliryhmitys	
LIITE 3: Näytteenoton suorittaminen koetutkimusta varten	
LIITE 4: Haastattelijakaavake	
LIITE 5: Symboliluettelo	
LIITE 6: Stokastisen riippumattomuuden testaukset	
LIITE 7: Regressioanalyysin tulokset	

1. TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA TAVOITE

Suurin osa kotitalouksien tulojen käyttöä käsittelevistä tutkimuksista on kohdistunut niiden kulutuskysynnän ja siinä tapahtuvien muutosten selvittämiseen. Tämä on johtunut lähinnä kulutuskysynnän merkityksestä kokonaistaloudellisen prosessin osatekijänä; kotitalouksien kulutus ja siinä tapahtuvat muutoksethan vaikuttavat suuresti siihen, millaiseksi kansantalouden kasvuprosessi muodostuu. Kokonaistaloudellisesta näkökulmasta on samalla ollut seurauksena se, että suurin osa tutkimuksista on kohdistunut koko kotitaloussektorin kulutuskäyttämiseen, ts. aggregaattitason kulutuskäyttämiseen. Yksityisten kuluttajien tai kulutusryhmien kulutuksen erot eivät nekään suinkaan ole jääneet huomiotta; niitä on tutkittu lukuisten budjettitutkimusten avulla. Tutkimuksen päätarkoituksena on kuitenkin useimmissa tapauksissa ollut koko kotitalouksien kulutusfunktion määrääminen.

Aggregatiivinen kulutusfunktioanalyysi jättää yleensä erilaiset yksilölliset kuluttajien käyttämiseen vaikuttavat erot, lähinnä psykologiset eroavaisuudet, huomioon ottamatta. Se pyrkii lähinnä tutkimaan säästämisen ja kuluttajaryhmiä yhdistävien objektiivisten ja perinnäisin menetelmin mitattavissa olevien muuttujien välisiä riippuvuuksia. Tämä ei suinkaan merkitse sitä, että psykologisten tekijöiden osuus olisi tällaisessa tarkastelussa täysin sivuutettu. Aggregatiivistenkin testattavien funktioiden pohjana on aina tietyt olettamukset yksilöiden käyttämiseen vaikuttavista subjektiivisista tekijöistä ja niitä koskevista lainalaisuuksista. Useimmiten nämä psykolo-

gisia tekijöitä koskevat olettamukset perustuvat kuitenkin pääasiassa tietyistä perusolettamuksista deduktiivisesti johdettuihin tuloksiin eikä niinkään määrätietoisilla empiirisillä tutkimuksilla saatuihin tuloksiin.

Säästämisen osuus kotitalouksien käyttäytymisessä on nähty suurimmaksi osaksi passiivisena. Kotitalouksien kulutuspäätöksiä on pidetty ensisijaisina ja säästämistä sen sijaan eräänlaisena jäännöseränä, jonka suuruus on riippuvainen yksinomaan kulutuspäätöksistä. Säästämiseen liittyvän hyödyn on katsottu aiheutuvan yksinomaan sen mahdollistamasta tulevasta kulutuksesta. Tosin keynesiläisessä tarkastelussa varallisuuden hankkimiseen ja omistamiseen katsotaan liittyvän joitakin kulutuksesta riippumattomiakin arvoja.

Psykologisten tekijöiden vaikutuksen tarkastelua säästämisen puolella voidaan pitää erityisen mielenkiintoisena sen vuoksi, että a priori näiden tekijöiden voitaisiin olettaa olevan merkittävämpiä säästämiserojen kuin kulutuserojen selittämisessä. Juokseva kulutus on suurelta osaltaan välttämätöntä ja niin ollen itsestään selvää. Sen sijaan voitaisiin olettaa, että esimerkiksi erilaiset asenteet tai luonteitten erilaisuus saattaisivat heijastua yksilöiden säästämisikäyttäytymisen eroissa.

Subjektiiivisten tekijöiden tutkimisen ja analysoimisen tarpeellisuudesta on paljon väitelty. Psykologisen kansantaloustieteen kannattajat puolustelevalta kantaansa sillä, että kaikkien taloudellistenkin aggregaattien pohjana on yksilö, subjektiivisesti ajatteleva ja käyttäytyvä yksilö, jonka päätöksiin vaikuttavat tekijät olisi pystyttävä mahdollisimman yksityiskohtaisesti selvittämään, vaikka mielenkiinnon kohteena olisikin kokonais-

taloudellinen käyttäytyminen. Psykologisen kansantaloustieteen vastustajat taas sanovat, että ekonomistia kiinnostavat ainoastaan puhtaasti objektiiviset muuttujat ja niiden väliset riippuvuudet, jotka voidaan kyllin hyvin saada selville ilman subjektiivisten tekijöiden huomioon ottamista. Psykologisten tekijöiden mukaan ottaminen vain pidentäisi ja monimutkaistaisi heidän mielestään tarpeettomasti kausaaliketjua. Yksilöiden käyttäytymiseen vaikuttavien subjektiivisten tekijöiden tutkiminen ei ole tarpeellista eikä edes hyödyllistä, koska yksilöiden käyttäytyminen ryhmänä on aivan muuta kuin yksilöiden käyttäytymisen summa. Taloudellisia aggregaatteja ja niiden tulevaa kehitystä ei voida näin ollen selvittää heidän käsityksensä mukaan yksilöiden käyttäytymiseen vaikuttavien subjektiivisten tekijöiden avulla.¹

Yleisesti ottaen voitaneen lähteä siitä, että subjektiiviset tekijät ovat eräs tärkeä sekä yksilöiden että sitä kautta myös eri yksilöryhmien käyttäytymiseen vaikuttava tekijäryhmä, jota aggregaattienkin selvittämisessä olisi syytä pyrkiä tutkimaan. Yleensä kaikki puhtaasti objektiivisia muuttujia selittävät teoriat ja hypoteesit edellyttävät jonkinlaisia olettamuksia yksilöiden subjektiivisesta päätöksentekoprosessista. Hypoteesien testaaminen ja uusien hypoteesien muodostaminen saattaisivat helpottua, mikäli subjektiivisten tekijöiden osuudesta voitaisiin saada empiirisiä tietoja.

Yleensä taloudellista käyttäytymistä tutkittaessa on käyt-

1. Mm. V. LEWIS BASSIE Recent Developments in Short-Term Forecasting teoksessa Short-Term Economic Forecasting, Studies in Income and Wealth, Vol. XVII NBER, Princeton 1955, s. 12.

täytymisen pohjana olevien psykologisten tekijöiden katsottu muuttuvan niin hitaasti, ettei niillä lyhyen eikä edes keskipitkän aikavälin tarkastelussa ole merkitystä. Kuitenkin mitä enemmän talouspolitiikassa kiinnitetään huomiota keskipitkän ja pitkän ajan kasvuennusteiden ja suunnitelmien laatimiseen, sitä tärkeämpää on tuntea psykologisissa tekijöissä tapahtuneita ja odotettavissa olevia muutoksia.¹

Läheskään kaikki psykologiset tekijät eivät ole hitaasti muuttuvia; monet odotukset ja asenteet saattavat muuttua jyrkästi hyvinkin lyhyellä aikavälillä ja yhtenäisesti suurten kuluttajajoukkojen kohdalla tapahtuneesta taloudellisesta kehityksestä riippumatta. Tällaiset suuressa määrin autonomiset muutokset psykologisissa tekijöissä saattavat vaikuttaa itsenäisesti lyhyenkin aikavälin taloudelliseen kehitykseen.²

Monet talouspoliittiset, mm. tulopoliittiset, toimenpiteet on tarkoitettu vaikuttamaan eri kuluttajaryhmiin, esim. eri tulonsaajaryhmiin, eri tavalla. Tällaisten toimenpiteitten kaikkien taloudellisten ja sosiaalipoliittisten seuraamusten tunteminen edellyttää yksityiskohtaista tietoa näiden ryhmien käyttäytymisestä ja siihen vaikuttavista tekijöistä, mm. psykologisista tekijöistä.

Psykologisten tekijöiden tutkimusta vastustavien kritiikki kohdistuu suurelta osalta myös siihen, että näitä tekijöitä on

1. FOLKE ÖLANDER - CARL-MAGNUS SEIPEL Sparbeteende ur Psykologisk Synvinkel, Studier i ekonomisk psykologi: 34, Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm, Stockholm, September 1967 (Moniste), s. 3.1.7. - 3.1.9.

2. GEORGE KATONA Psychological Analysis of Economic Behavior, New York, 1951, s. 54-55.

vaikea eristää ja mitata muuttujien luonteen ja mittausmenetelmien subjektiivisuuden vuoksi. Psykologisten tekijöiden mittausmenetelmät ovat kuitenkin jatkuvan tutkimuksen ja kehityksen alaisena. Puutteellistenkin tutkimus- ja mittausmenetelmien avulla saattaa olla hedelmällistä yrittää selvittää, missä määrin subjektiivisten tekijöiden antama informaatio parantaisi säästämiskäyttäytymisen selittämistä sen jälkeen, kun kaikki mahdollinen objektiivinen informaatio on käytetty hyväksi.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on tutkia kotitalouksien säästämistä ja siihen vaikuttavia psykologisia tekijöitä. Varsinaisena mielenkiinnon kohteena ovat siis kuluttajien käyttäytymiseen vaikuttavat yksilöiden "sisäiset" ominaisuudet l. psykologiset tekijät, niiden mittaamismahdollisuudet sekä niiden kyky selittää yksityisten säästäjien tai säästäjäryhmien käyttäytymisessä ilmeneviä eroja.

Psykologisten tekijöiden tutkimista varten tehdään empiirinen tutkimus, joka rajataan koskemaan vain palkansaajakotitalouksia. Yrittäjä- ja maanviljelijäkotitalouksien jättämistä tarkastelun ulkopuolelle voidaan perustella sillä, että näiden kotitalouksien tulojen ja säästämisen määrittäminen ja mittaaminen muodostaa oman tutkimusongelmansa. Koska koko tutkimuksen voidaan katsoa olevan luonteeltaan koetutkimus, voidaan katsoa aiheelliseksi rajata se kotitalouksiin, joiden taloudellinen käyttäytyminen on selvästi mitattavissa. Yrittäjien ja maanviljelijöiden sisällyttäminen tarkasteluun olisi psykologisten tekijöiden osalta saattanut helpottaa tarkastelua; näiden kotitalouksien voidaan olettaa psykologisilta tekijöiltään poikkeavan melkoisesti palkansaajakotitalouksista. Koska tarkoituksena on kui-

tenkin selvittää, voidaanko psykologisia tekijöitä mittaamalla saada aikaan sellaisia ryhmittelyjä, joihin ei objektiivisten ympäristötekijöiden avulla voida päästä, voidaan katsoa perusteluksi tarkastella pelkästään palkansaajakotitalouksia.

Psykologisten tekijöiden tutkimista varten tarvittava empirinen materiaali on hankittava survey-menetelmällä kotitaloustiedustelujen avulla. Ensinnäkin tällainen haastattelututkimus muodostaa toistaiseksi ainoan keinon hankkia yksityiskohtaisia tietoja kotitalouksien säästämisestä ja säästämisikohteista. Toiseksi tällainen haastattelututkimus on ainoa keino saada tietoja kotitalouksien psykologisista tekijöistä. Psykologisissa tekijöissä ajallisesti tapahtuvien muutosten tutkiminen edellyttäisi ns. panelitutkimusta, useita perättäisiä, samoja kotitalouksia koskevia tiedusteluja käsittävää tutkimusta. Yhden poikkileikkaustutkimuksen näkökulma on staattinen; sen avulla voidaan selvittää vain eri kuluttajien välisiä eroja. Sitä voidaan tästä huolimatta pitää lähtökohtana subjektiivisten tekijöiden vaikutuksen ja merkityksen tutkimisessa.

Survey-menetelmällä saatujen tietojen käyttökelpoisuus on usein asetettu kyseenalaiseksi. Tietojen luotettavuudesta on kuitenkin olemassa erilaisia tutkimuksia ja yleensä saatujen tietojen luotettavuutta voidaan ainakin karkeasti arvioida erilaisten ulkopuolisten tietojen avulla taloudellisten ja erilaisien rakenne- ym. muuttujien ollessa kysymyksessä. Psykologisten muuttujien osalta ei tällaista arviointimahdollisuutta luonnollisestikaan ole olemassa. Suuristakin virhemahdollisuuksistaan huolimatta kotitalouksiin kohdistuva haastattelututkimus muodostaa ainoan keinon empirisen aineiston hankkimiseksi. Virhemah-

dollisuudet eivät ilmeisesti ole niinkään suuret erilaisten riippuvuuksien tarkastelussa kuin ne ovat erilaisten aggregaattien paikkansapitävydessä.

Tutkimuksen tarkoituksena on siis tarkastella kotitalouksien säästämiskäyttäytymiseen vaikuttavia psykologisia tekijöitä ja niiden selityskykyä yhden poikkileikkaustutkimuksen avulla. Kä-sillä oleva tutkimus muodostaa osatutkimuksen laajemmasta tutki-muksesta. Koko varsinaisen tutkimusprojektin avulla halutaan saada vastaus kysymyksiin:

1. Mitkä olisivat ne psykologiset tekijät, joiden vaikutus säästämiskäyttäytymisen tarkastelussa saattaisi olla merkitsevä?

2. Mitkä edellä olevaan kysymykseen vastauksena saaduista muuttujista ovat sellaisia, että niitä voidaan mitata ja miten niitä pitäisi mitata?

3. Mikä on saatujen mitattavissa olevien muuttujien selitys-kyky objektiivisten ympäristömuuttujien rinnalla, ts. lisäävätkö psykologiset muuttujat säästämisen selitystasetta sen jälkeen, kun kaikki taloudelliset ja muut kuluttajan olosuhteita kuvaavat muuttujat on jo otettu huomioon?

Tämän tutkimusraportin kolmannessa ja neljännessä osassa pyritään hakemaan periaatteellisia vastauksia kysymyksiin 1 ja 2. Viidennessä osassa selostetaan yleisesti suunnitelmaa, jonka tar-koituksena on selvittää kysymystä 3. Viides osa sisältää myös tuohon kokonaissuunnitelmaan sisältyvän koetutkimuksen selostuk-sen. Tämän koetutkimuksen suunnittelun ja tulosten voidaan kat-soa muodostavan tämän väliraportin empiirisen pääosan ja sen avulla pyritään hakemaan käytännössä vastausta kysymykseen 2.

Korostettakoon vielä, että tämä tutkimusraportti on luon-

teeltaan väliraportti koko suuremmasta tutkimuksesta ja esitettävä empirinen tutkimus ja sen tulokset eivät vielä kata koko esitettävää tutkimussuunnitelmaa.

2. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISEN KÄSITTEESTÄ

Yksityisen kuluttajan katsotaan säästävän silloin, kun hän lisää nettovarallisuuttaan. Tämä tapahtuu siten, että hän pidättäytyy kuluttamasta osaa tietyn periodin tulostaan ja käyttää sen varallisuutensa lisäämiseen. Säästäminen voidaan näin olla määritellä yhtäältä investointinäkökulmasta varantojen muutoksena, tietyn yksikköperiodin alussa ja lopussa kuluttajan hallussa olevan netto-omaisuuden muutoksena. Varantomääritelmä on tavallisin poikkileikkaustutkimuksissa l. kotitaloustiedusteluissa käytetty menetelmä säästämisen laskemiseksi. Toisaalta säästäminen voidaan laskea virtasuureena tietyn yksikköperiodin tulovirran ja kulutusvirran erotuksena, jolloin säästäminen saa residuaaliluonteen. Virtamenetelmä on kansantulolaskelmissa käytetty säästämisen laskemistapa.

Kuluttajan käyttäytymisen kannalta olisi erityisen mielenkiintoista selvittää se säästämiskäsite, jonka kuluttaja itse tiedostaa, ts. mitä hän pitää säästämisenään.

Jos säästäminen määritellään tulon ja kulutuksen erotuksena, on tärkeätä selvittää, mikä on se tulo, johon kuluttaja säästämispäätöksensä perustaa, ts. mitä kaikkea hän sisällyttää tulo-käsitteeseensä ja toisaalta mikä on kulutus, joka vähennetään tulosta säästämiseen pääsemiseksi. Taseteknisesti säästämisen kannalta relevanttina tulona pidetään kotitalouden käytettävissä olevaa tuloa, joka tarkoittaa kaikista eri lähteistä saatujen rahamääräisten tai luontoisetuina saatujen bruttotulojen summaa vähennettynä julkiselle ja muille sektoreille maksetuilla nettotulonsiirroilla. Käyttäytymisen kannalta on oletettavasti

syytä tehdä lisäksi ero eri lähteistä saatujen nettotulojen välillä. Kotitalous saattaa suhtautua eri tavalla palkkana saatuihin tuloihin kuin omaisuudesta saatuihin tuloihin. Omaisuustulojen kuluttamista saatetaan pitää epäsuotavampana kuin palkkatulojen kuluttamista. Luontoisetuina saatuja tuloja ei ehkä tiedosteta samalla tavalla tuloiksi kuin rahana saatuja tuloja. Kansantulotilastoissa kotitalouksien käytettävissä olevia tuloja ja säästämistä laskettaessa ei tuloihin sisällytetä varsinaisia pääomansiirtoja, jotka on saatu muualta tai niistä ei vähennetä pääomansiirtoja, jotka on maksettu muille.¹ Esimerkiksi perintönä saadulla pääomansiirrolla on kuitenkin vaikutusta kotitalouden odotettavissa olevaan pitkän aikavälin tuloon ja niin ollen myös sen kulutus- ja säästämisspätöksille, joten näidenkin erien huomioon ottaminen pyrittäessä selvittämään kotitalouksien säästämiskäyttäytymistä olisi välttämätöntä.

Virtakäsitteenä säästämistä määriteltäessä jäävät yleensä hintojen noususta aiheutuneet omaisuuden nettoarvon lisäykset tai vastaavasti hintojen laskusta aiheutuneet omaisuuden nettoarvon supistumiset säästämiskäsitteen ulkopuolelle, koska puhtaasti laskennallisina erinä ne eivät sisälly kotitalouden tulomääritelmään. Sen sijaan varantonäkökulmasta säästämistä tarkasteltaessa nämäkin erät saadaan otetuksi huomioon vertaamalla tietyn periodin alussa ja lopussa kuluttajan hallussa olevien omaisuuserien vaihtoarvon nettomuutosta.² Kuluttajan käyttäytymisen

1. O.E. NIITAMO Säästämisestä ja sen mittaamisesta, Kansantaloudellinen Aikakauskirja No. 3 1959, s. 239.

2. SAMA ma. s. 236-237.

kannalta voitaneen pitää merkitsevämpänä jälkimmäistä säästämiskäsitettä; kuluttajan hallussa olevan varallisuuden vaihtoarvon voidaan olettaa merkitsevän enemmän hänen tulevien kulutus- ja säästämispäätöstensä kannalta kuin sen hankinta-arvon.¹ Ongelman muodostaa tässä kuitenkin se, missä määrin eri kuluttajat ovat tietoisia omaisuutensa hankinta-arvosta. Erään kohteen tutkimukselle muodostaisikin se, mitä yksityiset kuluttajat pitävät säästämisenään ja miten he laskevat sen.

Kulutuksen ja säästämisen välisen rajan vetäminen liittyy niinikään ongelmaan siitä, mitä kuluttajat pitävät säästämisenä. Investoinnit kestokulutushyödykkeisiin muodostavat hankalimmin tulkittavan osan. Periaatteessa kulutukseen pitäisi näiden hyödykkeiden osalta lukea vain niiden yksikköperiodina antamat kulutuspalvelukset. Koska palvelusvirroista ei yleensä ole saatavissa luotettavia tietoja tai laskelmia, luetaan esimerkiksi kansantulolaskelmissa kestokulutushyödykkeiden ostot kokonaan kulutukseen kuuluvaksi. Säästämiskäyttäytymistä varantonäkökulmasta analysoitaessa voidaan lähteä siitä, että kestokulutushyödykkeiden varantojen muutokset sisällytetään säästämiseen tai ainakin ne otetaan huomioon omana sekä kulutuksen että säästämisen ja erityisesti muiden säästämiskomponenttien kanssa kilpaillevana eränä.²

1. Esim. LAWRENCE R. KLEIN Economic Fluctuations in the United States 1921-1941, Cowles Commission for Research in Economics Monograph No. 11, New York 1953, s. 46-47.

2. NIITAMO ma. s. 241-242, IRWIN FRIEND and ROBERT JONES The Concept of Saving teoksessa Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings, Proceedings of the Conference on Consumption and Saving Vol. II, Washington 1960, s. 336-340.

Säästämiskäyttäytymisen kannalta voidaan virtakäsitteinä tarkastella erikseen sidottua l. aikaisempiin sopimuksiin tai päätöksiin perustuvaa säästämistä sekä vapaata l. tarkastelu-periodina kuluttajan harkinnassa olevaa säästämistä. Sidottu säästäminen perustuu aikaisemmin tehtyihin täysin sitoviin päätöksiin, joita kuluttaja ei voi enää muuttaa, tai sellaisiin tehtyihin päätöksiin, joita kuluttajalla ei ole syytä muuttaa. Sitovia päätöksiä ovat sellaiset erät kuin erilaiset vakuutusmaksut sekä erilaisten lainojen korot ja takaisin maksut. Vapaaehtoisia säästämistä sitovia päätöksiä ovat erilaiset tavoite-säästämissuunnitelmat, kuten esimerkiksi asuntosäästäminen. Tämä säästämisen osa, ainakin aikaisempiin sitoviin sopimuksiin perustuva säästämisen osa, on kuluttajan käyttäytymisen kannalta rinnastettavissa juoksevaan kulutukseen.

Vapaa säästäminen käsittää sen tulon osan, joka kuluttajalla on vapaasti käytettävissään erilaisiin säästämiskohteisiin kunakin periodina. Tästä säästämisen osasta hänellä ei ole aikaisempia sitovia sopimuksia tai suunnitelmia.

Varallisuusnäkökulmasta voidaan suorittaa säästämiskohteiden jako neljään kuluttajan käyttäytymisen kannalta ilmeisesti relevanttiin ryhmään.¹ Ensimmäiseen ryhmään voidaan lukea kuuluvaksi likvidit varat, joihin sisältyvät esim. käteisraha, pankkitalletukset ja valtion obligaatiot, ts. sellaiset varat, jotka voidaan milloin tahansa muuttaa tietyn nimellisarvonsa mukaisesti käteiseksi rahaksi.

Toiseen varallisuusryhmään voidaan sisällyttää erilaiset

1. KATONA mt. s. 98.

investoinnit osakkeisiin, muihin kuin valtion obligaatioihin, kiinteään omaisuuteen, liikeyrityksiin tai lainoihin. Tähän ryhmään voitaisiin sisällyttää myös henkivakuutukset ja oma asunto, vaikka näiden erien kohdalla ei investointiaspektia voidakaan pitää yhtä selvänä kuin em. erissä.¹ Kolmas varallisuusryhmä sisältäisi lähinnä kestokulutushyödykkeet, joita voidaan pitää kulutuspalveluksia varten välttämättömänä varasteränä.

Neljänteen omaan varallisuusryhmäänsä voitaisiin lukea velat, joita useimmilla kotitalouksilla syntyy joko investointivarallisuuden tai kulutushyödykevarallisuuden hankkimisen yhteydessä. Tämän varallisuuserän ottamista erillisenä huomioon voidaan perustella sillä, että on erittäin epätodennäköistä, että kotitaloudet päätöksistään tehdessään ottaisivat huomioon vain nettovarallisuutensa. Esimerkiksi ei voida olettaa, että kotitalous, jonka nettovarallisuus on suuri, mutta jolla myös on paljon velkoja, näkisi varallisuutensa samalla tavalla kulutusta mahdollistavana tekijänä kuin muuten täsmälleen samanlainen kotitalous, jonka nettovarallisuus on sama, mutta jolla ei ole lainkaan velkoja. Velkojen takaisin maksaminen on suurelta osaltaan sidottua säästämistä, johon kuluttajalla itsellään ei ole sanottavia mahdollisuuksia vaikuttaa. Kestokulutushyödykkeiden hankkimiseksi otettujen lainojen osalta nettosäästämistä tapahtuu periaatteessa vain siltä osin, mikä ylittää kestävien kulutushyödykkeiden palveluvirran.²

1. Erityisesti henkivakuutusten osalta on kyseenalaista, pidetäänkö sitä lainkaan säästämisenä.

2. LAURI KORPELAINEN Tutkimus kestokulutushyödykkeiden kysynnästä Suomessa vuosina 1948-1964, Suomen Pankin taloustieteellisen tutkimuslaitoksen julkaisuja, Sarja B:26, Helsinki 1967, s. 29.

3. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMINEN JA SIIHEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT KANSANTALOUSTIETEEN TEORIASSA

3.1. Kuluttajan valintateoria

Seuraavassa lähdetään tarkastelemaan kuluttajan tulojenkäyttöä koskevia päätöksiä sellaisten mallirakennelmien pohjalta, jotka olettavat kuluttajan tai kulutusyksikön tulot (muut kuin korkotulot) annetuiksi. Tämä olettamus saattaa useiden kotitalouksien osalta olla hyvinkin epärealistinen, koska mm. ylitöillä tai perheen äidin osallistumisella tulojen hankkimiseen kodin ulkopuolelta kotitaloudet voivat säädellä tulojaan.¹

Traditionaalinen kuluttajan valinnan teoria pyrkii yksinkertaisimmassa muodossaan selittämään vain valintaa eri kulutusobjektien välillä. Se lähtee yhden periodin staattisesta tarkastelusta ja perusolettamuksena on, että kuluttaja pyrkii joka hetki maksimoimaan tarpeentyydytyksensä. Kuluttajalla on käsitys kunkin kulutushyödykeyhdistelmän hänelle antamasta hyödystä ordinaalisesti, ts. hänellä on selvät preferenssit eri hyödykekombinaatioihin nähden. Hyödyn maksimoiminen merkitsee tällöin sitä, että kuluttaja valitsee sen hyödykekombinaation, joka hänen budjettirajoituksellaan antaa hänelle suurimman tarpeentyydytyksen, eli maksimoi hänen hyötynsä. Budjettirajoitukseen vaikuttavat paitsi nimellinen tulo, myös kulutushyödykkeiden hinnat.²

1. Tulonhankkimispäätöksistä ja niihin vaikuttavista tekijöistä mm. ÖLANDER-SEIPEL mt. s. 3.4.1-3.4.6.

2. HERMAN WOLD - LARS JUREEN Demand Analysis, A Study in Econometrics, New York 1953, s. 60-64, JAMES M. HENDERSON - RICHARD E. QUANDT Microeconomic Theory, A Mathematical Approach, Tokyo 1958, s. 7-16.

Yhteen periodiin rajoittuvassa valintateoreettisessa tarkastelussa ei säästämistä oteta lainkaan huomioon, mutta valintateorian laajentaminen useampia periodeja koskevaksi tuo myös säästämisen kuluttajan valintaan mukaan. Tällöinkin valintateoria tavallisemmassa muodossa olettaa, että säästämisen tarkoitus on ainoastaan turvata tulevaisuuden kulutus, eikä säästämisellä itsellään ja varallisuuden omistamisella sinänsä ole mitään hyötyä tuottavaa vaikutusta; varallisuus otetaan huomioon lähinnä budjettirajoituksessa.¹ Laajemmassa muodossaan valintateoria voi ottaa kuitenkin huomioon myös varallisuuden omistamiseen liittyvän hyödyn. Tässä muodossaan se lähtee seuraavista oletuksista.²

Kuluttajan tarpeentyydytyksen taso on riippuvainen paitsi hänen kulutuksestaan myös hänen varallisuudestaan. Kuluttajalla on selvä käsitys eri periodien kulutus- ja varallisuusyhdistelmien hänelle tuottamasta tarpeentyydytyksen asteesta, ts. hänellä on selvä preferenssisysteemi eri ajanjaksojen kulutus- ja varallisuusvaihtoehtoihin nähden. Valintaperiodina kuluttajalla oletetaan olevan käytössään tietty tulo ja varallisuus ja sen lisäksi hänellä on valintahetkellä annetut hinnat ja korko. Lisäksi hänellä on varmat odotukset tulevasta muusta kuin korko-

1. Mm. HENDERSON-QUANDT mt. s. 229-234, ROBERT FERBER A Study of Aggregate Consumption Functions, NBER Technical Paper 8, 1953, s. 61-63, MILTON FRIEDMAN A Theory of Consumption Function, Princeton 1957, s. 7-14.

2. GARDNER ACKLEY Macroeconomic Theory, New York, 1961, s. 249-251, JAMES S. DUESENBERY Income, Saving and the Theory of Consumer Demand, Cambridge, Mass. 1949, s. 33, ROGER F. MILLER The Theory of Household Saving, The Review of Economics and Statistics, February 1963, s. 1-15, A. DOUGLAS A Theory of Savings and Portfolio Selection, The Review of Economic Studies, October 1968, s. 453-463.

tulostaan, tulevista hinnoista ja koroista. Valintaperiodina kuluttaja valitsee tällöin suunnitteluajanjakson eri periodeille sellaiset kulutuksen ja varallisuuden yhdistelmät, että hänen tarpeentyydytyksen tasonsa maksimoituu.

Edellä olevaan rakennelmaan voidaan sisällyttää myös lainansaantimahdollisuus budjettirajoituksessa¹.

Ennen kuin valintateorian pohjalta päästään täydelliseen säästämisteoriaan, joka selvittäisi toisaalta kokonaissäästämisen ja toisaalta jakautumisen eri säästämiskohteisiin, sen tulisi ottaa huomioon myös eri säästämiskohteet hyötyfunktiossa. Omaisuudesta saatava korkotuotto on riippuvainen säästämiskoh- teiden valinnasta ja näin ollen säästämISRakenteella on merkitys- tä tulovaikutuksen kautta kokonaiskulutukseen ja kokonaissäästä- miseen. Valinta eri säästämiskohteiden välillä ei kuitenkaan riipu yksinomaan tuottotekijöistä,² vaan myös kuluttajan prefe- rensseistä eri säästämiskohteiden välillä.³

Eri omaisuuserien sisällyttäminen preferenssijärjestelmään edellyttää kuitenkin luopumista valintateorian pohjana olevasta täydellisen varmuuden olettamuksesta. Preferenssien eri omai- suuserien suhteen näet voidaan katsoa olevan lähinnä seurausta erilaisista likvidisyysominaisuuksista ja eri omaisuuseriin liit- tyvästä eri asteisesta epävarmuudesta.⁴ Ottamalla huomioon eri

1. HENDERSON-QUANDT mt. s. 230-232, FERBER mt. s. 62.

2. Tuottotekijöiden vaikutuksesta säästämiskohteiden valintaan kohteiden välisten preferenssien puuttuessa MILLER ma. s. 3.

3. Eri säästämiskohteet sisältyvät preferenssijärjestelmään esim. KLEINilla, mt. s. 46.

4. ASSAR LINDBECK A Study in Monetary Analysis, Uppsala, 1963, s. 26.

kohteisiin liittyvä epävarmuus, erityisesti niiden hintaan ja tuottoon liittyvä epävarmuus, ne voidaan sisällyttää kuluttajan preferenssisysteemiin. Eri omaisuuserien tuoton ja tuotto-odotusten lisäksi on valinnan kannalta siis ratkaisevaa kuluttajan asennoituminen toisaalta tuottoon ja toisaalta riskiin. Tällaiseen preferenssisysteemiin voidaan sisällyttää myös eräänä varallisuuseränä lainanotto; lainoja rajoittavan tekijän muodostaa tällöin lainanoton rajahaitan (marginal disutility) kohoaminen lainojen lisääntyessä.¹

Yleisen valintateoreettisen tarkastelun pohjalta voidaan johtaa ne taloudelliset tekijät, jotka vaikuttavat kuluttajan säästämiseen. Koko säästämiseen vaikuttavia tekijöitä ovat ennen kaikkea kuluttajan sekä valintahetken tulo että odotettavissa oleva tulo, valintahetken varallisuus, valintahetken hinnat ja korot sekä hinta- ja korko-odotukset. Säästämisrakenteeseen vaikuttavia tekijöitä ovat eri omaisuuserien tuotot valintahetkellä sekä niitä koskevat odotukset ja eri omaisuuserien ominaisuudet, lähinnä niiden varmuus ja likvidisyys.

Valintateoreettisen tarkastelun pohjalta esiin saatavista muuttujista voidaan johtaa erilaisia hypoteeseja lähtemällä erilaisista preferenssejä koskevista olettamuksista. Tärkeimmät näistä hypoteeseista otetaan käsiteltäväksi jaksossa 33.

32. Valintateorian kritiikki

Kuluttajan valintateoria, joka on miltei kaikkien kuluttajan käyttäytymistä koskevien hypoteesien pohjana, on luonteel-

1. LINDBECK mt. s. 35.

taan täysin staattinen. Teoria rajoittuu tarkastelemaan yhtä ainoata tiettyä valintahetkeä ja silloin vallitsevaa tilannetta. Preferenssit oletetaan tällä tietyllä valintahetkellä annetuiksi, eikä valintateorian pohjalta voida niin ollen johtaa ajallisesti ilman muuta paikkansa pitäviä hypoteeseja. Teoria ei sano paljoakaan preferensseihin vaikuttavista psykologisista tekijöistä eikä näiden aiheuttamista yksilöiden preferenssisysteemien välisistä eroista.

Valintateorian pohjalta koko kuluttajaryhmää koskevien hypoteesien johtamisessa on lähdetty siitä, että lähtökohdaksi voidaan ottaa koko ryhmää edustava keskimääräinen kuluttaja, jonka preferenssit eivät muutu. Tätä lähtökohtaa on aggregaattitason tarkastelussa puolusteltu sillä, että perustavat, kaikille kuluttajille yhteiset keskimääräiset preferenssit ilmeisesti muuttuvat hyvin hitaasti. On kuitenkin hyvin ilmeistä, että kuluttajien preferenssien pohjana olevat psykologiset tekijät, kuten tarpeet tai asenteet, ovat jatkuvien lyhytaikaistenkin muutosten alaisia. Markkinoille tulevat uudet tuotteet, voimakas mainonta, kaikkalainen sosiaalinen kanssakäyminen, aikaisempien saavutusten seurauksena tapahtuva tavoitteiden kohoaminen jne. muuttavat jatkuvasti kuluttajien preferenssejä. Tutkittaessa taloudellisten muuttujien vaikutusta säästämiskäyttäytymiseen sekoittuvat näistä muutoksista aiheutuvat käyttäytymisen muutokset taloudellisten muuttujien aiheuttamiin muutoksiin.¹

Kun tarkastelun kohteena ovat eri kuluttajat tai kuluttajaryhmät samana ajankohtana, ei ongelmana ole niinkään preferens-

1. Valintateoriasta aikasarjoihin perustuvan tutkimuksen lähtökohtana KORPELAINEN mt. s. 40.

sien ajallinen muuttumattomuus kuin yksilöiden väliset erot preferenssisysteemeissä. Tällaisessa tarkastelussa on vaikea ajatella lähtökohdaksi mitään kaikkia kuluttajia edustavaa keskimääräistä kuluttajaa. Budjettitutkimuksissa näitä preferenssisysteemin eroja on pyritty ottamaan huomioon erilaisilla ryhmittelyillä, esim. ikä-, perhesuhde-, ammatti-, asuinympäristöryhmittelyillä. On oletettu, että näin voidaan päästä psykologisilta tekijöiltään kyllin homogeenisiin ryhmiin taloudellisten tekijöiden vaikutusten testaamiseksi. On kuitenkin hyvin mahdollista, että vielä näiden ryhmittelyjen sisällä saattaa esiintyä suuria eroja psykologisissa tekijöissä. Tätä voidaan selvittää ainoastaan suoranaيسilla psykologisiin tekijöihin kohdistuvilla tutkimuksilla.

Preferenssikäyrien ja hyötyfunktion osalta usein tehdyt jatkuvuusolettamukset, jotka tosin eivät ole oleellisia valintateorian kannalta, aiheuttavat ongelmia perioditarkastelussa erityisesti juuri erilaisten varallisuushyödykkeiden kohdalla. Täydellisen jaollisuuden olettamus voidaan jonkinlaisena likiarvona tehdä juoksevan kulutuksen osalta, mutta ei enää kestokulutushyödykkeiden ja investointihyödykkeiden osalta. Esimerkiksi silloin kun kotitalouden tavoitteena on oma asunto, ei voida olettaa, että tavoitesäästämisaikajakson sisällä yksikköperiodina valintateoriasta suoraan johdettavissa oleva hypoteesi varallisuuden kulutusta lisäävästä vaikutuksesta pitäisi paikkansa.

Olettamukset siitä, että kuluttajien hyöty olisi riippuvainen vain taloudellisista seikoista, kulutushyödykkeistä ja varallisuushyödykkeistä, jättävät ottamatta huomioon monia muita inhimilliseen käyttäytymiseen vaikuttavia tekijöitä. Eräs kulutta-

jille hyötyä aiheuttava seikka saattaa olla se, ettei hänen tarvitse jatkuvasti tehdä uusia aitoja päätöksiä, vaan että hän voi tietyillä muuttujien liikkumaväleillä käyttäytyä rutiininomaisesti jotakin mekaanista käyttäytymiskaavaa noudattaen.¹ Samoin kuluttajalle saattaa aiheuttaa hyötyä esimerkiksi mahdollisuus tehdä lahjoituksia.

Eri hypoteeseja johdettaessa käytetyn valintateorian pohjana on usein olettamus täydellisestä tietämyksestä ja odotusten varmuudesta, mikä luonnollisesti muodostaa erittäin suuren todellisuuden abstrahoinnin. Nämä olettamukset eivät tosin ole oleellisia valintateorian kannalta; riittää kun kuluttajilla voidaan olettaa olevan jonkinlaiset käsitykset eri valintavaihtoehtoista ja niiden seurauksista ja jonkinlaiset tulevaisuutta koskevat odotukset. Valintateorian pohjalta hypoteeseja johdettaessa ei pystytä kuitenkaan ottamaan huomioon niitä käyttäytymiseroja, jotka aiheutuvat valintavaihtoehtoja koskevan tietämyksen erilaisuudesta ja odotusten muodostumisen erilaisuudesta. Reaalisten valintavaihtoehtojen olemassaolo riippuu kuluttajan tietämyksestä sekä hänen aktiivisuudestaan eri mahdollisuuksien selvittämiseksi ja tutkimiseksi. Kuluttaja joutuu usein itse etsimään vaihtoehtot valinnalleen.² Valintavaihtoehtojen olemassaolo on jo siis seurausta kuluttajien psykologisista tekijöistä, lähinnä

1. STEN A. O. THORE A Critique of the Theory of the Consumption Function, Institut Universitaire d'Etudes Européennes de Turin, 1956, s. 74.

Uudenlaisen kulutusteorian, jonka mukaan hyötyä kuluttajalle aiheuttavat hyödykkeiden ominaisuudet ja ominaisuuksien yhdistelmät, on esittänyt KELVIN J. LANCASTER A New Approach to Consumer Theory, The Journal of Political Economy, April 1966, s. 132-157.

2. HERBERT A. SIMON Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science, Surveys of Economic Theory Vol. III, New York 1966, s. 19.

heidän tietämyksestään. Ilman erityisesti näihin tekijöihin kohdistuvaa tutkimusta on vaikea sanoa, missä määrin tietämyksen erot vaihtelevat objektiivisin perustein luokiteltavissa olevien ryhmien mukaan.

Tuloihin, hintoihin ja tuottoihin samoin kuin yleensä erilaisten valintavaihtoehtojen seurauksiin liittyvät odotukset muodostuvat luonnollisesti aikaisempien kokemusten tuloksena. Nämä aikaisemmat kokemukset samoin kuin niiden vaikutus odotuksiin saattaa vaihdella suuresti eri kuluttajilla ja kuluttajaryhmillä samoin kuin odotuksiin liittyvät riskit. Kuluttajien erilainen asennoituminen epävarmuuteen ja sen vaikutus heidän preferenssijärjestelmiinsä esim. tuoton ja siihen liittyvän riskin välillä, ratkaisee odotusten vaikutuksen lopullisiin päätöksiin. Odotuksia voidaan täydellä syyllä pitää psykologisina tekijöinä, joita olisi pyrittävä mittaamaan tai ainakin selvittämään, miten ne muodostuvat aikaisempien kokemusten tuloksena.¹

33. Säästämiseen vaikuttavia tekijöitä koskevista hypoteeseista

331. Säästämiseen vaikuttavista tekijöistä yleensä

Seuraavassa on tarkoituksena tarkastella erilaisia säästämistä selittäviä muuttujia ja niistä tehtyjä hypoteeseja. Tarkasteltavat muuttujat voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ensimmäiseen ryhmään sisältyvät lähinnä taloudelliset muuttujat, jotka ovat miltei kaikki eristettävissä suoraan valintateorian poh-

1. THORE mt. s. 24. Odotusten mittaamista ja niiden vaikutuksen tutkimista on tapahtunut erityisesti ns. Michiganin koulukunnan toimesta, jonka tunnetuin edustaja on Katona.

jalta ja joita koskevat hypoteesit on johdettu valintateoriasta erilaisilla lähtökohtaolettamuksilla. Toisen tarkasteltavan muuttujaryhmän muodostavat erilaiset luokittelumuuttujat, demograafiset tai sosiologiset ryhmittelyperusteet, joita on käytetty poikkileikkaustutkimuksen perusteella tehdyissä tutkimuksissa. Tarkastelu kohdistetaan erityisesti elinvaihemuuttujaan, asuinympäristömuuttujaan sekä ammatti- ja koulutusryhmämuuttujiin.

Ryhmämuuttujien merkitys kuluttajan preferenssien kannalta on kahdenlainen. Ensinnäkin voidaan olettaa kuluttajan motiivien, asenteiden ja tietämyksen riippuvan sinänsä näistä tekijöistä, esim. kulutus- ja säästämistarpeet riippuvat iästä ja perheen rakenteesta. Toiseksi voidaan näiden jaottelujen olettaa ainakin osittain kattavan erilaisten viiteryhmiä ominaisuudet, ts. ryhmän muiden jäsenten preferenssit vaikuttavat demonstraatiovaikutuksen kautta ryhmään kuuluvan yksilön preferenssiin.

332. Tulohypoteesit

Tärkein kuluttajien säästämispäätöksiin vaikuttavista tekijöistä on luonnollisestikin tulo. Tulo voidaan tällöin jakaa toisaalta eksogeenisena määräytyvään työtuloon sekä endogeenisesti määräytyvään, kuluttajan säästämiskohteiden valinnasta riippuvaan omaisuustuloon. Käytännössä työtuloihin 1. endogeenisiin tuloihin verrattavia ovat tulonsiirrot julkiselta sektorilta. Kuluttajan käytettävissä olevan tulon saamiseksi on bruttotuloista vähennettävä tulonsiirrot julkiselle sektorille.¹

1. Tulomääritelmästä aikaisemmin säästämiskäsitteen yhteydessä s. 8. Katso myös ACKLEY mt. s. 231, FRIEDMAN mt. s. 10 ja LINDBECK mt. s. 24-25.

Valintateorian pohjalta tulohypoteeseja kehitettäessä on yleensä lähdetty olettamuksesta, että kuluttajat ovat vapaita "rahailluusiosta", ts. on oletettu, että reaalikulutus ja reaalissästäminen ovat reaalityulon funktioita.¹ Missä määrin kuluttajat ovat tietoisia hintojen muutoksista ja niiden vaikutuksesta tuloihinsa, on kuitenkin epäselvää. Yhdysvalloissa suoritettujen tutkimusten mukaan on ilmeistä, että kuluttajat suurin piirtein ovat tietoisia reaalityulojensa kehityksestä; hintojen nousun ollessa pieni on nimellinen tulo säästämissäpäätösten pohjana, mutta hintojen noustessa voimakkaasti pidetään reaalityuloa ratkaisevana säästämiseen vaikuttavana tulokäsitteenä²

Tulon vaikutuksesta säästämiseen on olemassa periaatteessa kolme erilaista hypoteesia, nimittäin absoluuttisen tulon, suhteellisen tulon ja pysyväistulon hypoteesit. Nämä hypoteesit on kehitetty varsinaisesti makrotason kulutuskäyttäytymisen selvittämiseksi, mutta ne kaikki lähtevät tietyistä mikrotason olettamuksista, lähinnä valintateoreettiselta pohjalta. Seuraavassa käydään lyhyesti läpi nämä hypoteesit kiinnittäen erityistä huomiota niiden psykologisia tekijöitä koskeviin lähtökohtaolettamuksiin.³

Absoluuttisen tulon hypoteesia, joka tavallisesti liitetään

1. ACKLEY mt. s. 228, JOHN MAYNARD KEYNES The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1961 s. 91, FRIEDMAN mt. s. 19, LINDBECK mt. s. 24.

2. KATONA mt. s. 88-89.

3. Näitä eri tulohypoteeseja ja niitä testaavia empiirisiä tutkimuksia on käsitelty mm. seuraavissa lähteissä: ROBERT FERBER Research on Household Behavior, Surveys of Economic Theory Vol. III, New York 1966, s. 115-126, LAURI KORPELAINEN Yksityinen kulutus kulutusfunktio tarkastelun valossa Suomessa vuosina 1948-1960, Kansantaloustieteen lisensiaattitutkimus, Helsingin Yliopisto 1961, s. 36-61.

Keynesin nimeen, voidaan pitää makrotason kulutusteorioiden läh-
tökohtana, josta tai jonka vastapainoksi kaikki myöhemmät teo-
riat on kehitetty. Absoluuttisen tulon hypoteesin mukaan tie-
tyn periodin reaalikulutus on riippuvainen saman periodin reaa-
litulosta siten, että tulon kasvaessa kulutuskin kasvaa, mutta
vähemmän kuin tulo. Rajakulutusalttius on siis hypoteesin mu-
kaan positiivinen mutta pienempi kuin 1. Hypoteesin lisäolet-
tamuksina on vielä, että keskimääräinen kulutusalttius alenee
tulon kasvaessa, ts. rajakulutusalttius on pienempi kuin keski-
määräinen kulutusalttius, ja että mahdollisesti myös rajakulu-
tusalttius supistuu tulojen kasvaessa.¹ Koska absoluuttisen tu-
lon hypoteesi on luonteeltaan lähinnä lyhyen aikavälin hypotee-
si, se olettaa muiden hitaammin muuttuvien tekijöiden, kuten
varallisuuden, vaikutukset niin vähäisiksi, ettei niitä ole
syytä ottaa huomioon.²

Keynes perusti kulutusteoriaansa yksityistä kuluttajaa kos-
kevaan fundamentaaliseen psykologiseen lakiin, jota hän peruste-
li yksityiskohtaisesti erilaisilla säästämiseen vaikuttavilla
psykologisilla tekijöillä, lähinnä säästämiseen vaikuttavilla
motiiveilla.³

Keynesin mukaan suuri osa kulutuksesta on perustarpeiden
tyydyttämiseen tähtäävää ja siten joustamatonta kulutusta. Tulon
kasvaessa nämä välttämättömät perustarpeet tulevat yhä paremmin
ja paremmin tyydytetyiksi ja vastaavasti säästämistarpeiden pai-

1. KEYNES mt. s. 96 ja 97, ACKLEY mt. s. 219, THORE mt. s. 15.

2. KEYNES mt. s. 109-110.

3. KEYNES mt. s. 107-110.

ne tulee voimakkaammaksi. Näin ollen tulojen kohotessa entistä suurempi osa niistä käytetään säästämiseen. Tätä kehitystä voimistaa vielä lyhyellä aikavälillä kulutustottumusten jäykkyys, joka aiheuttaa kulutuksen viivästymistä tulon suhteen.¹

Absoluuttisen tulon hypoteesin empiiriset testaukset osoittavat sen pitävän paikkansa erityisesti budjettitutkimuksissa sekä lyhyen aikavälin aikasarjoissa; näissä keskimääräinen kulutusalttius on ollut alle 1 ja rajakulutusalttius pienempi kuin keskimääräinen kulutusalttius.² Sen sijaan pitkän aikavälin tulon ja kulutuksen väliset riippuvuudet eivät ole osoittaneet absoluuttisen tulon hypoteesin mukaisiksi; keskimääräinen säästämialttius on tulojen kasvusta huolimatta säilynyt vakiona.³ Keynesin teorian kritiikistä syntyivät sekä suhteellisen tulon hypoteesi että pysyväistulon hypoteesi, joilla molemmilla pyrittiin selittämään pitkällä tähtäimellä vakiona pysynyttä kulutusalttiutta.

Suhteellisen tulon hypoteesi, joka yleensä liitetään Duesenberryn nimeen, väittää, että yksityisen kuluttajan säästäminen ei ole riippuvainen hänen tulonsa absoluuttisesta tasosta, vaan hänen asemastaan koko kuluttajajoukon tulonjakautumassa.⁴

1. KEYNES mt. s. 97.

2. FERBER Research on Household Behavior, s. 116 sekä FERBER A Study of Aggregate Consumption Functions, s. 8-9.

3. SIMON KUZNETS National Income, A Summary of Findings, NBER, New York 1946, s. 52-53, RAYMOND W. GOLDSMITH A Study of Saving in the United States Vol. I, Princeton 1955, s. 81-83.

4. DUESENBERY mt. s. 38-39.

Duesenberryn lähtökohtana on olettamus siitä, että kuluttajien preferenssit eivät ole, kuten valintateoria olettaa, keskenään riippumattomia, vaan ne riippuvat kiinteän sosiaalisen kanssakäymisen johdosta erittäin suuresti kaikkien muiden kuluttajien preferensseistä. Hän johtaa tältä pohjalta uuden hyötyfunktion, jossa kuluttajan hyöty ei ole riippuvainen hänen eri periodien- sa kulutuksesta sinänsä, vaan yksinomaan hänen kulutuksestaan suhteessa muiden kulutukseen.¹ Makrotasolla nämä käyttäytymis- olettamukset johtavat funktioon, jonka mukaan säästämissuhde säilyy vakiona tulon kasvamisesta huolimatta edellyttäen, että tulo kasvaa tasaisesti ja tulonjaossa ei tapahdu muutoksia. Säästämissuhteen taso on riippuvainen koron, tulo-odotusten, tulonjaon, tulon kasvuvauhdin ja ikäjakautuman muutoksista, mutta ei siis tulon absoluuttisesta tasosta. Lyhyen aikavälin käyttäytymismalli, joka suhteellisen tulon hypoteesista voidaan johtaa, osoittaa makrotasolla tietyn periodin säästämissuhteen riippuvan saman periodin tulon suhteesta aikaisemmin saavutet- tuun korkeimpaan tuloon.²

Duesenberryn esittämässä muodossa suhteellisen tulon hypo- teesi lähtee hyvin rajoitetuista olettamuksista kuluttajan hyö- tyfunktioista; se jättää täysin ottamatta huomioon kuluttamiseen liittyvän perustarpeiden tyydyttämisen ja ottaa sen sijaan huo- mioon vain kulutuksen sosiaalisen hyödyn. Hypoteesia tässä jyr- kimmässä muodossaan voidaan pitää kärjistettynä kritiikkinä Keynesin hypoteesia kohtaan, jossa päähuomio kiinnitetään kulut-

1. DUESENBERRY mt. s. 17 ja 35.

2. DUESENBERRY mt. s. 111.

tajan perustarpeiden tyydyttämiseen ja sosiaalisesti määräytyvät tarpeet jätetään ottamatta huomioon. Demonstraatiovaikutuksesta syntyneet kulutustarpeet ovat luonnollisesti tärkeä osa kuluttajan tarpeista; mutta niiden tyydyttämisen ei voida suinkaan katsoa olevan ainoa hyödyn lähde. Lisäksi suhteellisen tulon hypoteesin sisältämä olettaus kuluttajan viiteryhmästä, ryhmästä, jonka kulutus vaikuttaa hänen tarpeisiinsa, on ilmeisesti liian laaja. Yksityisen kuluttajan on vaikea tietää asemaansa tulonjakautumassa tai tuntea kaikkien muiden kuluttajien kulutustasoa. Viiteryhmät vaihtelevat eri kuluttajilla ja muodostuvat pienemmistä, paremmin tunnetuista kuluttajaryhmistä.¹

Duesenberryn hypoteesin pohjana olevaa teoreettista rakennelmaa voitaisiin ajatella muutettavaksi realistisempaan suuntaan samaan lopputulokseen pääsemiseksi. Hypoteesin pohjaksi voitaisiin ottaa ei niinkään olettamusta hyötyfunktioiden keskinäisestä riippuvuudesta kuin tulo-odotusten keskinäisestä riippuvuudesta.²

Kolmannesta tulohypoteesista, pysyväistulon hypoteesista, on esitetty kaksi versiota, Friedmanin versio ja Modiglianin ja Brumbergin versio. Pysyväistulohypoteesi ei lähde tietyn periodin toteutuneesta tulosta, kuten absoluuttisen tulon ja suhteellisen tulon hypoteesit, vaan teorian pohjana on olettaus ex ante -muuttujien välisestä suhteesta: kulutussuunnitelmien ja pitkän aikavälin odotetun tulon välisestä suhteesta. Suunni-

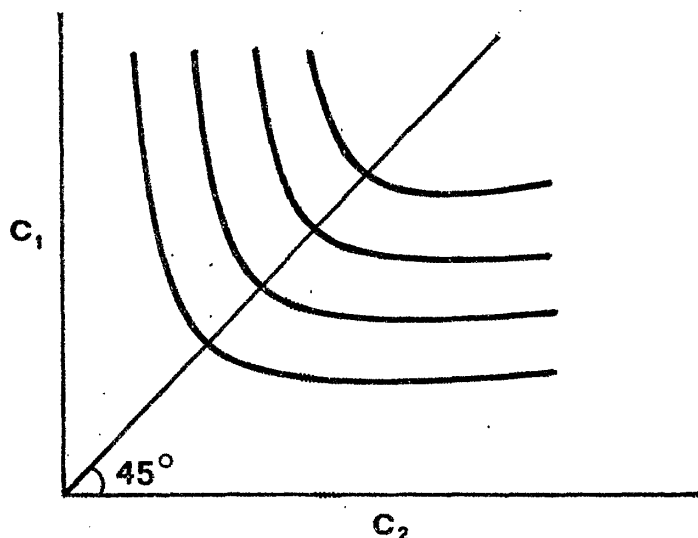
1. KATONA mt. s. 97.

2. THORE mt. s. 24-25.

teltu kulutus oletetaan pysyväistulon proportionaaliseksi, lineaariseksi funktioksi: $c^p = ky^p$. Pysyväistulo muodostuu Friedmanin hypoteesissa tulevien, odotettavissa olevien tulovirtojen (sekä korkotulovirtojen että muiden kuin korkotulojen) nykyhetkeen diskontatun arvon ja koron tulona seuraavasti:

$$y^p = \sum_j i_j \sum_{t=1}^{\infty} \frac{y_t^j}{(1+i_j)^{t-1}}, \text{ jossa } y^p \text{ on pysyväistulo, } y_t^j \text{ on}$$

j :nnen omaisuuserän tuotto t :nnen (tulevan) periodin aikana ja i_j on j :nnenteen omaisuuserään liittyvä korko tai oikeammin subjektiivinen diskonttauskerroin.¹ Friedman (samoin kuin Modigliani ja Brumberg) päätyy suunnitellun kulutuksen ja pysyväistulon väliseen proportionaalisuusolettamukseen lähtemällä olettamuksesta intertemporaalisten indifferenssikäyrien homogeenisuudesta ja symmetrisyydestä origon suhteen.² Tätä voidaan valaista erittäin yksinkertaisella kuviolla, jossa tarkastellaan preferenssejä kahden perättäisen periodin kulutusten suhteen:



1. FRANCO MODIGLIANI and ALBERT ANDO The "Permanent Income" and the "Life Cycle" Hypothesis of Saving Behavior: Comparison and Tests, teoksessa Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings Proceedings of The Conference on Consumption and Saving Vol. II, s. 78.

2. FRIEDMAN mt. s. 13, THORE mt. s. 27-28.

Preferenssikäyrien symmetrisyydestä ja homogeenisuudesta seuraa, että minkä tahansa origon kautta piirretyn suoran ja eri indifferenssikäyrien leikkauspisteissä käyrien kaltevuus on sama.

Suunnitellun kulutuksen ja pysyväistulon välinen suhteellisuuskerroin oletetaan täysin tulosta riippumattomaksi, mutta sen sijaan riippuvaiseksi korosta i , varallisuuden¹ suhteesta pysyväistuloon (w) sekä kunkin kotitalouden indifferenssikäyrien muotoon ja odotuksiin vaikuttavista tekijöistä, kuten iästä ja perheen rakenteesta (u), ts. $c^D = k(i, w, u) y^D$.

Aggregaattitasolla vallitsee samanlainen proportionaalinen riippuvuussuhde pysyväistulon ja pysyväiskulutuksen välillä. Kerroin k on koko kuluttajajoukon osalta riippuvainen paitsi muuttujien i , w ja u keskimääräisistä arvoista, myös niiden jakautumisesta. Muuttuja u ja siten siis myös muuttuja k oletetaan edelleenkin tulosta riippumattomaksi. Tätä riippumattomuusolettamusta voidaan kuitenkin pitää erittäin epärealistisenä, koska muuttuja u (ikä ja perhesuhteet) on epäilemättä korreloitunut tulon kanssa.²

Toteutunut, empiirisessä aineistossa mitattu tulo sisältää pysyväistulokomponentin lisäksi satunnaistulokomponentin y^t . Samoin mitattu kulutus sisältää suunnitellun kulutuksen lisäksi ennalta arvaamattomista syistä, sairauksien tai muiden odottamattomien tapausten takia aiheutuvan satunnaiskulu-

1. Varallisuudella tarkoitetaan non-human varallisuutta; se ei siis sisällä tulevien työtulojen nykyhetkeen diskontattua arvoa.

2. FRIEDMAN mt. s. 7-19.

lutuskomponentin. Näiden satunnaiskomponenttien oletetaan olevan riippumattomia pysyväiskomponenteista ja erityisesti oletetaan, että satunnaiskulutus on täysin riippumaton satunnaistulosta. Satunnaistulo jää residuaalina säästökseen (tai merkitsee aikaisempien säästämisten käyttämistä), ellei satunnaiskulutus sattumalta ole positiivinen (tai negatiivinen) samana periodina.¹ Tätä satunnaistulon ja satunnaiskulutuksen välistä riippumattomuutta on pidetty eräänä Friedmanin hypoteesin kyseenalaisimmista olettamuksista. Useat empiiriset tutkimukset ovat olleet ristiriidassa sen kanssa.²

Tässä suhteessa Modiglianin ja Brumbergin pysyväistulohypoteesi on realistisempi; se ei tee yhtä jyrkkää olettamusta satunnaiskomponenttien keskinäisestä riippumattomuudesta kuin Friedmanin hypoteesi.

Modigliani-Brumbergin -versiossa toteutunut kulutus muodostuu kahdesta komponentista, joista toinen on pysyväistulon tai oikeammin pysyväisvarallisuuden funktio ja toinen on stokastinen satunnaisosa: $c_r = k_r^+(w_r + a_r) + v_r$, jossa v_r on kulutuksen stokastinen osa periodina r , a_r on kotitalouden netto-omaisuuden

arvo periodina r ja $w_r = \sum_{t=r}^N \frac{y_t^1}{(1+i)^{t+1-r}}$, jossa puolestaan y_t^1 on tulevana periodina t odotettavissa oleva muu tulo kuin omaisuustulo ja N on periodi, jolloin kuluttajan muiden kuin omaisuustulojen kertyminen lakkaa (ts. työstäluopumisperiodi).

1. FRIEDMAN mt. s. 26.

2. Erityisesti RONALD BODKIN Winfall Income and Consumption Study Consumer Expenditure Incomes and Savings, s. 181-187.

Kertoimen k^+ suuruus riippuu perusaikayksiköstä, koska kulutus c on virtasuure ja $(w+a)$ on varantosuure. Sekä kerroin k^+ että pysyväisvarallisuus $(w+a)$ ovat systemaattisesti ajasta riippuvaisia, ts. myös k vaihtelee yksityisellä kotitaloudella iästä ja elinvaiheesta riippuen.¹ Tässä on ero Friedmanin hypoteesiin nähden; siinä k oletettiin ajasta riippumattomaksi vakioksi yksittäisen kulutusyksikön kohdalla.

Stokastinen komponentti sisältää satunnaiskulutuksen, jonka ei välttämättä tarvitse olla täysin riippumaton satunnaistulosta. Satunnaiskomponenttien välinen riippuvuus huomioon ottaen päädytään toteutuneen kulutuksen osalta funktioon

$c_r = f \left[k_r, (w_r + a_r), y_r \right]$,² jossa y_r on periodina r saatu todellinen tulo.

Pysyväistulohypoteesien testaamisen vaikeutena on operationaalisten vastineiden määrääminen pysyväistulokäsitteelle. Eri-laiset suoritettut testit ovat näyttäneet tukevan näitä hypoteeseja, erityisesti Friedmanin, Modiglianin ja Andon viitatuissa teoksissa ja artikkeleissa on saatu tukea näille hypoteeseille.

Pysyväistulon hypoteesia voidaan pitää huomattavasti Keynesin ja Duesenberrynkin hypoteeseja dynaamisempiana, koska se ottaa huomioon sekä varallisuuden että kuluttajan tulo-odotukset ja siten laajentaa tarkastelun yksikköperiodista suunnitteluperiodiin. Mitä lyhyempi yksikköperiodi on, ts. mitä lyhyem-

1. MODIGLIANI-ANDO ma. s. 78-81.

2. FRANCO MODIGLIANI and ALBERT ANDO Tests of Life Cycle Hypothesis of Savings, Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, May 1957, s. 111-113, ALBERT ANDO and FRANCO MODIGLIANI The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, The American Economic Review, March 1963, s. 57.

män ajan kulutuksesta on kysymys, sitä vähemmän sen on voitu todeta riippuvan saman periodin tulosta. Kuluttajan voidaan katsoa sopeuttavan kunkin periodin kulutuksensa tietyn suunnitteluperiodin normaaliksi katsottuun tuloon. Tämän suunnittelu-periodin tutkiminen saattaisi muodostaa erään mielenkiintoisen tutkimuskohteen psykologisen kansantaloustieteen tutkijoille.

Pysyväistulon hypoteesissa on eniten saanut arvostelua osakseen olettamus pysyväistulon ja kulutuksen välisestä proportionaalisuudesta, lähinnä sen vuoksi, että siihen on päädytty erittäin yksinkertaistavilla psykologisilla olettamuksilla. Pysyväistulon hypoteesia voidaan hyvin muuttaa näitä lähtökohta-olettamuksia korjaamalla siten, että päädyttäisiin hypoteesiin, jossa tulon ja kulutuksen välisen riippuvuuden ei tarvitse olla proportionaalinen. Pitkällä aikavälillä normaaliksi katsottavaa tuloa voidaan pitää relevanttina tulokäsittelenä erityisesti esim. yrittäjä- ja maanviljelijäkotitalouksien kohdalla, joiden tulot yksityisinä periodeina saattavat vaihdella huomattavasti. Sen sijaan on ilmeistä, että palkkatuloja saavien kohdalla yksikköperiodin tulojen ei tarvitse keskimäärin sanottavasti poiketa suunnitteluperiodin tuloista.¹

Edellä käsitellyt tulohypoteesit ovat koskeneet tulon ja kokonaissäätämisen välistä riippuvuutta. Valintateorian pohjalta ei voida tehdä mitään olettamuksia tulojen vaikutuksesta eri säästämiskohteiden valintaan. Erilaisten empiiristen tutkimusten pohjalta voidaan kuitenkin olettaa, että tulolla saattaa

1. M.J. FARREL The New Theories of the Consumption Function, The Economic Journal, December 1959, s. 694-695.

olla jonkin verran vaikutusta tiettyjen säästämiskohteiden osalta, vaikka varallisuuden koostumuksen määräytyminen kaiken kaikkiaan riippuukin paljon suuremmassa määrin muista tekijöistä kuin tuloista, kuten ammatista tai koulutustasosta.¹

Valintamahdollisuuksien eri säästämiskohteiden osalta voidaan katsoa laajentuvan sitä mukaa, mitä suuremmista tuloista ja säästämisestä on kysymys. Tällöin tulevat nimittäin valintapiiriin monet sellaiset kohteet, jotka vaativat suurempia sijoituksia, kuten esimerkiksi erilaiset reaaliomaisuushyödykkeet. Suurempien säästöjen ja suurempien tulojen osalta voidaan olettaa tuottotekijöiden vaikuttavan erilaisia varovaisuusym. tekijöitä voimakkaammin ja niin ollen on ilmeistä, että säästäminen tapahtuu entistä suuremmassa määrin ei-likvideihin, tuloa tuottaviin kohteisiin. Yhdysvalloissa suoritetuissa tutkimuksissa on voitu todeta, että alemmissa tuloluokissa kestävien kulutustavaroiden ja likvidien varojen osuus varallisuudesta on suuri, sen sijaan ylemmissä tuloluokissa finanssiomaisuuden osuus, lähinnä vähemmän likvidin ja pääasiassa tuloa tuottavan finanssiomaisuuden osuus, on suuri ja likvidien varojen suhteellinen osuus taas pienempi kuin alemmissa tuloluokissa.²

333. Varallisuushypoteesit

Varallisuus kulutusyksikön päätöksiin vaikuttavana tekijänä tulee tarkasteluun mukaan jo pysyväistulon hypoteesissa, joka lähtee kokonaisvarallisuuden käsitteestä. Se on kuitenkin pysy-

1. HAROLD W. WATTS and JAMES TOBIN Consumer Expenditures and the Capital Account teoksessa Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings, s. 31-32.

2. FERBER Research on Household Behavior, s. 135.

väistulon hypoteesissa otettu huomioon ainoastaan budjettirajoitusta laajentavana ja siten kulutusta mahdollistavana tekijänä. Sitä ei ole lainkaan sisällytetty kuluttajan hyötyfunktioon omana erillisenä hyötyä tuottavana eränään.¹ Vaikka varallisuus otettaisiinkin hyötyfunktioon mukaan, tavallinen oletamus alenevasta rajahyödyistä johtaisi samanlaisiin tuloksiin kuin varallisuuden huomioon ottaminen yksinomaan budjettirajoituksessa, niin kauan kuin preferenssit oletetaan annetuiksi ja ajallisesti muuttumattomiksi. Mitä suurempi kuluttajan varallisuus on, sitä vähemmän hänellä on tämän teorian mukaan halua lisätä sitä ja vastaavasti sitä enemmän halua lisätä kulutustaan.²

Valintateorian pohjalta johdettu oletamus varallisuuden kulutusta lisäävästä vaikutuksesta sisältyy mm. Pigou-effektiin, ts. hintojen laskiessa tapahtuvan rahaomaisuuden arvon lisääntymisen kulutusta lisäävään vaikutukseen. Samoin se sisältyy ns. Lerner-effektiin, jonka mukaan julkisen sektorin alijäämäisyys vaikuttaa kulutusta lisäävästi lisäämällä kuluttajien likvidejä varoja. Myös Keynesin teorian kannattajat ovat pyrkineet todistamaan, että absoluuttisen tulon hypoteesin voidaan katsoa pitkälläkin aikavälillä pitävän paikkansa, jos otetaan huomioon

1. FRANCO MODIGLIANI and RICHARD BRUMBERG Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data teoksessa Post-Keynesian Economics, toim. Kenneth K. Kurihara, New Brunswick, N.J. 1954, s. 390 oletetaan hyötyfunktioon sisältyvän perinnöksi jäävän omaisuuden, mutta sekin oletetaan myöhemmin (s. 394) nolllaksi.

2. ACKLEY mt. s. 250 ja 269, KLEIN Economic Fluctuations in the United States 1921-1941, s. 45-47, THORE mt. s. 32, LINDBECK mt. s. 45-47.

kasvaneen varallisuuden kulutusta lisännyt vaikutus. Varallisuuden vaikutuksen ansiosta ei tulon kasvaessa tapahtuvan absoluuttisen tulon hypoteesin mukaisen kulutusalttiuden alenemisen tarvitse johtaa liialliseen säästämiseen ja stagnaatioon.¹

Jos valintateorian mukaan lähdettäisiin tietyistä annetuista preferensseistä varallisuuteen nähden, varallisuudessa tapahtunut kasvu johtaisi, muiden tekijöiden säilyessä muuttumattomina ja säästämisen tapahtuessa tuloa tuottamattomien kohteiden muodossa, siihen, että perättäisinä periodeina yhä enemmän tulosta käytettäisiin kulutukseen ja yhä vähemmän säästämiseen. Kun jokin haluttu varallisuuden taso olisi saavutettu, kaikki tulo käytettäisiin kulutukseen. Jos sen sijaan säästäminen tapahtuisi tuloa tuottavien kohteiden muodossa, tapahtuisi perättäisinä periodeina muutos myös kuluttajan tuloissa ja niin ollen sekä kulutus että säästäminen saattaisivat kasvaa. Mikäli kuitenkin kulutuksen lisäys tällöin ylittäisi säästämis-kohteista saatavan tulonlisäyksen, supistuisi säästäminen jälleen perättäisinä periodeina ja lopulta kaikki tulo käytettäisiin kulutukseen.²

Valintateorian pohjana oleva olettamus preferenssien muuttumattomuudesta on asetettu erityisesti kyseenalaiseksi juuri varallisuuskohteiden vaikutuksen osalta. Ensinnäkin empiirisisissä tutkimuksissa on voitu todeta, että toteutunut kehitys ei

1. JAMES TOBIN Relative Income, Absolute Income and Saving teoksessa Money, Trade and Economic Growth in Honor of John Henry Williams, New York 1951, s. 152-153, SAMA Asset Holdings and Spending Decisions, The American Economic Review, May 1952; s. 114-115, GARDNER ACKLEY The Wealth-Saving Relationship, The Journal of Political Economy, April 1951, s. 155-159.

2. LINDBECK mt. s. 45-47.

ole vastannut teoriasta johdettuja hypoteeseja, vaan rajakulutusalttius varallisuuden suhteen on ollut hyvin pieni, huomattavasti pienempi kuin tulon suhteen.¹ Psykologian pohjalta lähtien on väitetty, että kuluttajan tavoitteet eivät ole staattisia, muuttumattomia, vaan ne muuttuvat jatkuvasti aikaisempien kokemusten ja saavutettujen tavoitteiden funktiona.² Kuluttajien varallisuuteen ja säästämiseen liittyvät preferenssit siis muuttuvat koko ajan ja voidaan olettaa, että haluttu varallisuuden ja säästämisen taso kasvaa jatkuvasti aikaisempien saavutusten mukaan.

Tutkittaessa varallisuuden vaikutusta säästämiseen ollaan sekavan ja vähän selvitetyn ongelman edessä. Varallisuuden hankkiminen ja pitäminen tapahtuu monista eri syistä ja näin ollen sitä ei voida pitää minään yksiselitteisenä muuttujana. Säästämisen ja säästöjen tarkoituksena voi olla 1) yleisesti turvata tietty kulutustaso tuloissa tapahtuvista odotettavissa olevista tai odottamattomista heilahteluista huolimatta, 2) hankkia tai saavuttaa jokin tietty tavoite, kuten oma asunto tai oma liikeyritys, tai 3) tyydyttää yhä kasvava halu tai tarve säästää ja kerätä omaisuutta aikaisempien saavutusten innoittamana. Näihin eri tarkoituksiin kerätyn varallisuuden vaikutus säästämiseen on erilainen. Esimerkiksi kulutustason turvaamiseksi kerätyn varallisuuden voidaan olettaa vaikuttavan

1. Esim. L.R. KLEIN - A.S. GOLDBERGER An Econometric Model of the United States, Amsterdam 1955, s. 50-66 ja 80-95, JAMES MORGAN Factors Related to Consumer Saving When It Is Defined as a Net-Worth Concept teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, toim. L. Klein, New York 1954, s. 112-115.

2. KATONA mt. s. 92, GEORGE KATONA The Powerful Consumer, New York 1960, s. 130-137.

negatiivisesti säästämiseen. Sen sijaan aikaisempia säästämistottumuksia heijastavana varallisuuden (tai varallisuuden ja tulon suhteen) voidaan olettaa olevan positiivisessa vaikutussuhteessa tulevaan säästämiseen.¹

Kulutustason turvaamiseksi hankittavan ja myös tavoitesäästämisen kohteena olevan varallisuuden ja tulon välillä voidaan yksityisten kuluttajien olettaa pyrkivän johonkin tiettyyn suhteeseen. Tämä suhde oletettavasti ensin kasvaa jonkin verran iän ja elinvaiheitten mukana eläkkeelle jäämistä silmällä pitäen ja alentuu eläkkeelle jäämisen jälkeen. Tavoitesäästämisen kohteena olevien varallisuuserien ja tulon välinen suhde saattaa sen sijaan vaihdella jyrkästikin tavoitesäästämisperiodin sisällä. Varallisuus, jonka kertymisen voidaan katsoa olevan pääasiassa seurausta keskimääräistä suuremmasta säästäväisyydestä, ilmeisesti kasvaa jatkuvasti suhteessa tuloon.

Aggregaattitasolla aikasarjojen perusteella varallisuuden vaikutusta tutkittaessa kokonaisvaikutus määräytyy sen mukaan, mikä edellä mainituista tarkoituksista on keskimäärin tärkein.² Poikkileikkausaineistossa sen sijaan olisi pystyttävä selvittämään näitä varallisuuden erilaisia tarkoituksia, koska on ilmeistä, että ne vaihtelevat suuresti yksityisten kuluttajien välillä. Eräs keino olisi tutkia kuluttajien asennoitumista sääs-

1. JAMES MORGAN Analysis of Residuals from "Normal Regressions", teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, s. 185-186 sekä LAWRENCE R. KLEIN Statistical Estimation of Economic Relations from Survey Data samassa teoksessa, s. 201.

2. Tällaisia empiirisiä tutkimuksia ei ole voitu tehdä koko varallisuuden osalta, koska ei ole käytettävissä jatkuvia laskelmia kansanvarallisuudesta.

tämiseen ja säästämistavoitteita ja ottaa nämä lisäselittäjiksi varallisuuden rinnalla.

Edellä on tarkasteltu koko nettovarallisuuden vaikutusta kokonaissäästämiseen. Eri omaisuuserillä, ts. omaisuuden rakenteella, voi myös olla vaikutusta kokonaissäästämisen määräytymiseen. Edellä todettiin säästämisen määrittelemisen yhteydessä, että velkojen suuruus varallisuuden nettoarvosta huolimatta saattaa vaikuttaa kokonaissäästämiseen. Samalla tavalla esimerkiksi likvidien varojen suhteellisen suuri osuus koko varallisuudesta voi vaikuttaa negatiivisesti säästämiseen.¹ Varallisuuden rakenteen ja sen vaikutuksen säästämiseen voidaan katsoa kytkeytyvän melko kiinteästi juuri edellä käsiteltyihin eroihin varallisuuden hankkimisen syissä. Eri säästämismotivien voidaan näet ainakin osittain katsoa heijastuvan jo säästämiskohteiden valinnassa.² Likvidien varojen suuri suhteellinen osuus esimerkiksi saattaa heijastaa juuri halua varautua tulossa mahdollisesti tapahtuviin vaihteluihin. Likvidejä varoja on käytetty erilaisissa empiirisissä tutkimuksissa lähinnä nettovarallisuuden sijasta selittävänä tekijänä; niiden (erityisesti niiden suhteessa tuloon) on voitu todeta vaikuttavan kääntäen säästämiseen.³

1. LINDBECK mt. s. 63.

2. JAMES S. DUESENBERY Savings Behavior of Individuals: The Determinants of Savings Behavior: A Summary teoksessa Savings in the Modern Economy, Minneapolis 1953, s. 201.

3. R. KLEIN Assets, Debts and Economic Behavior teoksessa Studies in Income and Wealth, Vol. 14, NBER, New York 1951, s. 210-227, LAWRENCE R. KLEIN Applications of Survey Methods and Data to the Analysis of Economic Fluctuations teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, s. 246.

Tarkasteltaessa valintaa eri säästämiskohteiden välillä voidaan valintateorian pohjalta lähteä hyvin samantyyppisestä olettamuksesta kuin kokonaissäästämisen ja kokonaisvarallisuudenkin ollessa kyseessä. Eri varallisuuskohteiden rajahyödyn oletetaan alentuvan varallisuuden määrän kasvaessa. Tältä pohjalta voidaan olettaa investoinnin tiettyyn varallisuuskohteeseen olevan negatiivisesti riippuvainen tämän varallisuusmuodon alkuperäisestä määrästä ja positiivisesti riippuvainen muiden omaisuuserien alkuperäisistä määristä.¹

Edellä mainitunlainen riippuvuussuhde ei ilmeisesti päde tavoitesäästämiskohteiden osalta tavoitesäästämisperiodin aikana; tiettyä tavoitetta varten tapahtuva säästäminen voi olla täysin riippumaton sitä varten tapahtuneesta aikaisemmasta säästämisestä ja vastaavasti muiden säästämiskohteiden määrästä. Joissakin empiirisissä tutkimuksissa on voitu osoittaa, ettei tällaisia riippuvuuksia yleensä näytä olevan eri säästämiskohteiden kesken, ts. että eri säästämiskohteita ei näytetä pidettävän toistensa substituutteina. Eräänä selityksenä tähän on pidetty sitä, että varallisuuskohteet saattavat joidenkin tarpeiden ja motiivien osalta olla toistensa substituutteja, joidenkin muiden motiivien osalta toistensa komplementteja ja joidenkin osalta täysin toisistaan riippumattomia.² Motiivirakenteesta riippuen varallisuuskohteitten keskinäinen riippuvuus saattaa muodostua eri kuluttajien osalta erilaiseksi.

1. WATTS and TOBIN ma. s. 5.

2. HENRY J. CLAYCAMP The Composition of Consumer Savings Portfolios, Studies in Consumer Savings No. 3 Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, May 1963, s. 30-47.

334. Hinta-, korko- ja riskihypoteesit

Hinnoilla sekä hintaodotuksilla voidaan valintateorian pohjalta katsoa olevan suoranainen vaikutus kulutus- ja säästämispäätöksiin. Tiettyjen kohteiden, esimerkiksi tietyn varallisuuserän, hinnan kohoaminen vaikuttaa valintatilanteeseen kahdella tavalla. Ensinnäkin se alentaa kuluttajan käytettävissä olevaa reaalityuloa ja toiseksi se alentaa tietyn hyödykkeen rajahyötyä tuloyksikköä kohti suhteessa muihin hyödykkeisiin. Tulon kautta hintojen nousu saattaa näin ollen supistaa sekä kulu- tusta että säästämistä. Suhteellisten hintojen muuttuminen aiheuttaa substituutiovaikutusta, siirtymistä muihin varallisuus- tai kulutuskohteisiin.

Jonkin varallisuuskohteen koron tai tuoton kohoaminen vai- kuttaa niinkään kahdella tavalla. Ensinnäkin se tekee tämän varallisuuskohteen edullisemmaksi muihin valintakohteisiin näh- den ja aiheuttaa substituutiota muista eristä. Toisaalta se li- sää kuluttajan kokonaistuloja ja saattaa näin ollen lisätä sekä kulutusta että säästämistä.

Aikasarjoihin perustuvassa analyysissä voitaisiin yrittää tutkia hintojen muutosten ja korko- tai tuottotekijöiden muutos- ten vaikutusta säästämiseen ja eri varallisuuskohteiden valin- taan. Koron osalta ei ole voitu tällaisissa tutkimuksissa osoit- taa mitään selvää vaikutussuhdetta kokonaissäästämiseen aggre- gaattitasolla;¹ sen sijaan sillä ilmeisestikin on vaikutusta eri säästämiskohteiden valintaan.² Poikkileikkausaineiston koh-

1. ACKLEY mt. s. 268.

2. KATONA Powerful Consumer, s. 223.

dalla oletetaan ilman muuta hinnat ja korot muuttumattomiksi.

Poikkileikkausaineistossakin voidaan tutkia erilaisten tuottojen vaikutusta valintaan eri säästämiskohteiden välillä. Koron vaikutusta ei kuitenkaan voida ottaa tarkasteltavaksi yksinään, vaan se on yhdistettävä erilaisiin likvidisyys- ja riskiominaisuuksiin. Eri kuluttajat saattavat poiketa toisistaan suuresti preferensseissään tuoton ja riskin suhteen ja näiden preferenssisysteemien erilaisuuden vuoksi myös koron ja muiden tekijöiden vaikutus saattaa muodostua kuluttajilla hyvin erilaiseksi.¹

Kuten edellä todettiin, varallisuuskohteiden hankkimisen syyt saattavat olla hyvin erilaisia. Näistä valintaan vaikuttavista motiiveista voidaan johtaa olettamuksia koron ja likviditeetin vaikutuksesta. Jos kotitaloudella on hallitsevana varovaisuusmotiivi, on ilmeistä, että likvidisyysominaisuudet ovat tärkeämmät kuin tuotto. Vastaavasti, jos kotitalouden motiiveista on tärkein tuoton saaminen, voidaan tuottotekijöiden olettaa olevan likvidisyystekijöitä tärkeämpiä säästämiskohteiden valinnassa.

Eri tuottotekijöihin ja yleensä erilaisiin valintojen seurauksiin liittyy aina riski, joka on lähinnä subjektiivinen, mutta johon suuressa määrin vaikuttavat aikaisemmat kokemukset. Sellaisillakin kuluttajilla, joilla tuottomotiivi on tärkeä, saattaa olla eroja asennoitumisessa riskiin, ja valinta erilaisten tuottoa tuottavien kohteiden välillä riippuu siten paitsi korosta myös riskinkantohalusta. Tutkimalla yksittäisten kulut-

1. J. TOBIN Liquidity Preference as Behavior Towards Risk, The Review of Economic Studies, February 1958, s. 77-82.

tajien valintaan vaikuttavia motiiveja sekä heidän asennoitumistaan riskiin voidaan ilmeisesti selittää paremmin eri säästämiskohteiden valintaa kuin pelkästään tuottotekijöiden avulla.

Tuoton osalta on lähinnä kysymys tuotto-odotusten vaikutuksesta eri säästämiskohteiden valintaan. Odotusten muodostuminen on, kuten jo aikaisemmin valintateorian kritiikkiä esitettäessä todettiin, subjektiivinen prosessi, joka saattaa vaihdella eri kuluttajilla ja joka muodostaisi psykologiselle kansantaloustieteelle tärkeän tutkimuskohteen.

335. Muita säästämiseen vaikuttavia taloudellisia tekijöitä koskevia hypoteeseja

Edellä on käyty läpi lähinnä valintateorian pohjalta eristettävissä olevat säästämiseen vaikuttavat muuttujat. Niiden lisäksi voitaisiin vielä mainita sellaisia tekijöitä kuin lainansaantimahdollisuudet ja sosiaaliturvan aste.

Lainansaantimahdollisuudet riippuvat ilmeisesti kuluttajan varallisuuden ja tulon tasosta, mutta myös sellaisista tekijöistä kuin ammatti- ja koulutustaso.¹ Säästämiseen lainansaantimahdollisuuksien voidaan olettaa vaikuttavan negatiivisesti; mitä suuremmat mahdollisuudet kuluttajalla on saada lainoja, sitä vähemmän hänen on tarpeen säästää mahdollisten kulutus- ja tulovirtojen vaihteluiden varalta. Ratkaisevaa tällöin on nähtävästi kuluttajan oma käsitys lainansaantimahdollisuuksista. Toisaalta lainansaantimahdollisuuksien vaikutukset säästämis-

1. Näiden vaikutus liittyy lähinnä odotettavissa olevan pitkän aikavälin tulon merkitykseen lainansaannissa.

käyttäytymiseen riippuvat suuresti eri kuluttajien asennoitumisesta lainoihin. Negatiivinen asennoituminen lainoihin saattaa vaikuttaa säästämistä lisäävästi hyvistäkin lainansaantimahdollisuuksista huolimatta.

Sosiaaliturvan aste kuluttajien säästämisspäätöksiin vaikuttavana tekijänä voisi olla tutkimisen arvoinen, varsinkin ajallisesti sosiaaliturvan asteittain kehittyessä. Poikkileikkaus-tutkimuksessa sillä olisi lähinnä mielenkiintoa sikäli, kuin eri kuluttajaryhmät olisivat sosiaaliturvan suhteen eri asemassa. Suomessa sosiaaliturvan aste on toistaiseksi ollut palkansaajakotitalouksilla parempi kuin yrittäjäkotitalouksilla. Tällä on saattanut olla vaikutusta yrittäjäkotitalouksien ja palkansaajakotitalouksien säästämisalttiuden erilaisuuteen.

336. Elinvaihehypoteesi

Yksittäisen kotitalouden säästämisspäätösten muodostumista tarkasteltaessa voitaisiin, kuten monissa tutkimuksissa on tehty, suorittaa ryhmittely erikseen iän, ja erikseen perhesuhteiden ja perheen rakenteen mukaan. Nämä eri ryhmittelyt menevät kuitenkin osittain päällekkäin ja niiden vaikutukset sekaantuvat. Parempi on näin ollen yhdistää nämä tekijät ja tarkastella elämänvaiheiden tai elämänkausien vaikutusta säästämisikäyttäytymisen kannalta. Useimmilla elämänvaiheet muodostavat tietyn vakioprosessin: itsenäinen kulutusyksikkö muodostuu silloin, kun täysikasvuinen lapsi muuttaa kotoaan asuakseen yksinään, jota seuraa useimmiten joko heti tai myöhemmin avioliitto, lasten syntyminen, lasten kasvaminen ja muuttaminen pois kotoa, sekä aviopuolison kuoleminen. Tästä kaavasta muodostavat luon-

nollisesti poikkeuksia yksinään asuvat naimattomat, eronneet sekä lapsettomat avioparit.¹

Säästäminen liittyy luonnollisesti suurelta osalta tulon kehittymiseen tämän elämänsyklin aikana. Yleensä yksityisen ihmisen tulot lisääntyvät iän mukana johonkin tiettyyn vaiheeseen asti ja supistuvat erityisen voimakkaasti viimeistään eläkkeelle jäämisen seurauksena. Koko tuloyksikön kotitalouden tuloissa kehitys ei ole yhtä tasainen. Aluksi yksinään elävän tulot lisääntyvät ja erityisesti niissä tapahtuu lisäystä avioliiton solmimisen yhteydessä, koska molemmat aviopuolisot useimmiten ovat työssä. Ensimmäisen lapsen jälkeen tulot saattavat alentua, mikäli vaimo jättää työpaikkansa. Lasten lukumäärän lisääntyminen lisää vaimon työstä jäämisen todennäköisyyttä, mutta toisaalta perheenpään ansiotasoa yleensä nousee ammattitaidon kehittymisen ja aseman paranemisen tuloksena siinä määrin, että koko perheen todennäköinen tulotasoa nousee. Lasten kasvaessa taas vaimon palaaminen työhön tulee todennäköiseksi. Tietyn vaiheen jälkeen kulutusyksikön tulot alenevat huomattavasti eläkkeelle siirtymisen johdosta.

Säästäminen kehittyminen elämänvaiheittain liittyy luonnollisesti kiinteästi tulokehitykseen. Samalla siihen kuitenkin liittyy myös tarpeiden, odotusten, asenteiden ja tiedon tason muuttuminen. Nuorella yksinäisellä henkilöllä ei vielä ole merkittävää tarvetta säästää. Avioliiton solmimisen todennäköisyys

1. Elinvaiheen suhteen voidaan suorittaa erilaisia jakoja, mm. JOHN B. LANSING-JAMES N. MORGAN Consumer Finances over the Life Cycle teoksessa The Life Cycle and Consumer Behavior, Consumer Behavior Vol. II, New York 1955, s. 37-38.

voi kuitenkin jo tässäkin vaiheessa tehdä säästämisen tarpeelliseksi. Säästäminen tapahtunee tällöin suurimmalta osaltaan melko likvidissä muodossa, jotta nämä varat olisivat tarvittaessa käytettävissä. Avioliiton solmimisen jälkeen kulutusyksikön säästämissuhde ilmeisesti kohoaa jonkin verran. Suuri osa säästämisestä tapahtuu tässä vaiheessa kestokulutushyödykkeiden muodossa, likvidien varojen osuuden koko säästämisestä ollessa vähäisempi.

Lasten syntymisen ja erityisesti lasten lukumäärän lisääntymisen tuloksena säästämissuhde yleensä jonkin verran alenee, koska kulutustarpeet kasvavat. Säästämisestä suuri osa tapahtuu edelleenkin kestokulutushyödykkeiden erityisesti oman kodin muodossa likvidien varojen osuuden edelleenkin alentuessa. On todennäköistä, että kotitalous tällöin joutuu huomattavaan lainanotto- ja jopa suoranaiseen dissaving-vaiheeseen tuloista ja entisistä säästöpääomista riippuen, kun hankitaan suurempia kestokulutushyödykkeitä, kuten auto, oma koti, kesäasunto, ja kun juokseva kulutus samalla nousee. Seuraavien periodien säästämisessä on näin ollen suuri osuus näiden lainojen takaisin maksamisella. Useampilapsisten perheiden ja keski-ikäisten lapsettomien tai yksinäisten kulutusyksikköjen säästämisessä lainojen takaisinmaksu tulee ilmeisesti merkittäväksi eräksi kestokulutussäästämisen sijaan. Samoin erilaiset säästämisikohteet, joiden avulla turvaudutaan vanhuuden varalle, muodostuvat merkittäviksi.

Vanhemmille kotitalouksille on nimenomaan tyypillistä se, että kestokulutushyödykkeiden muodossa tapahtuva säästäminen supistuu hyvin vähäiseksi, sen sijaan likvidien ja yleensä tuloa

tuottavan finanssiomaisuuden osuus koko säästämisestä lisääntyy. Säästämisen rakenne on seuraus ehkä kahdesta tänä aikana tärkeimmäksi katsottavasta motiivista, joista toinen on varautuminen sairauden ja vanhuuden varalta, toinen halu jättää omaisilleen perintö. Negatiivisen säästämisen todennäköisyys keski-ikäisillä kotitalouksilla on aikaisempia vaiheita vähäisempi, mikä on seuraus toisaalta kestokulutushyödykkeiden ym. tarpeen alenemisesta ja toisaalta iän mukana yleensä yhä negatiivisemmaksi muodostuvasta suhtautumisesta lainoihin ja yhä positiivisemmaksi muodostuvasta suhtautumisesta säästämiseen. Lainojen takaisinmaksun osuus kokonaissäästämisestä näin ollen myös alenee iän mukana. Kaikkein vanhimmilla kotitalouksilla säästäminen alenee ja muuttuu yleensä negatiiviseksi, koska tulot pienenevät selvästi. Välttämättömän kulutustason ylläpitäminen saattaa vaatia aikaisempiin säästöihin turvautumisen.

Edellä esitetyt hypoteesit ja käyttäytymiskaavat pohjautuvat suurelta osin Yhdysvalloissa lähinnä Survey of Consumer Financen yhteydessä saatuihin tietoihin.¹ Hypoteesien voidaan olettaa suurelta osaltaan soveltuvan jo sellaisenaan Suomenkin oloihin; ainoan poikkeuksen saattavat muodostaa kestokulutushyödykkeet ja niiden muodossa tapahtuva säästäminen. Kestokulutushyödykkeiden kysyntähän on ilmeisesti tuloihin nähden Yhdysvalloissa suhteellisesti suurempaa kuin meillä, joskin niiden kysyntä on meilläkin viimeisten vuosien aikana hyvää vauhtia lisääntynyt. Oma koti ja kesäasunto muodostavat meillä todennäköisesti yhtä tärkeän kysyntäkohteen kuin Yhdysvalloissa.

1. LANSING - MORGAN ma. s. 36-51.

Kun kestokulutushyödykkeiden ostot tuloluokasta riippumatta ova Yhdysvalloissa suurimmillaan nuorten lapsettomien avioparien koddalla, ne saattavat meillä olla suurimmillaan vasta jonkin verrmyöhäisemmässä vaiheessa. Mikäli kestokulutushyödykkeiden muodossa tapahtuva säästäminen jätettäisiin säästämiskäsitteen ulkopuolelle, pysyisi säästämissuhde huomattavasti tasaisempaa kaikkien elinvaiheitten aikana.¹

Kotitalouksien säästämisen seurauksena nettovarallisuuden suhde tuloon yleensä kasvaa elinvaiheiden mukana. Tällä kasvulla ei voida olettaa olevan kulutusalttiutta lisäävää vaikutusta koska se muodostaa erään oleellisen osan koko elinaikaa koskevista suunnitelmista. Varallisuuden tarkoituksena on nimenomaan eläkeiän kulutuksen turvaaminen.²

Tutkittaessa elämänvaiheiden vaikutusta säästämiseen olisi otettava huomioon myös elämänvaiheiden ja muihin ryhmiin kuulumisen väliset interaktiot. On ilmeistä, että elämänvaiheittainen säästämiskäyttäytyminen on erilaista esim. maaseudulla kuin kaupungissa, yrittäjäkotitalouksissa kuin palkansaajakotitalouksissa ja eri tuloluokissa.

337. Muita ympäristötekijöitä koskevia hypoteeseja

Yrittäjäkotitalouden ja palkansaajakotitalouden säästämistarpeiden erilaisuus aiheuttaa erilaista säästämiskäyttäytymistä näissä ryhmissä. Yleensä katsotaan, että yrittäjäkotitalouksie

1. LANSING - MORGAN ma. s. 48-49.

2. MODIGLIANI - BRUMBERG ma. Utility Analysis teoksessa Post-Keynesian Economics, s. 427.

säästämisalttius on muiden tekijöiden pysyessä ennallaan suurempi kuin palkansaajakotitalouksien. Useat empiiriset tulokset ja kokemukset tukevat tätä käsitystä.¹

Yrittäjäkotitalouksien tulojen saantiin liittyy huomattavasti enemmän ja suurempia riskejä kuin palkansaajakotitalouksien. Suhdannevaihtelut ja erilaiset odottamattomat yleiset tapahtumat vaikuttavat paljon voimakkaammin yrittäjien kuin palkansaajien tuloihin ja toteutuneet tulot heilahtelevat voimakkaasti pitkän aikavälin tulon molemmin puolin. Varautuminen sairauden tms. arvaamattomien tapausten varalle on välttämättömämpää yrittäjille, koska heidän tulonsa ja tulevaisuutensa on niistä paljon riippuvaisempia kuin palkansaajien. Toinen ilmeinen syy korkeaan säästämissuhteeseen on se, että yrityksen aloittamiseen ja sen ylläpitämiseen ja laajentamiseen tarvitaan huomattavasti omistajan varoja. Palkansaajakotitalouksissa taas kulutustarkoituksiin hankitut pääomaesineet ovat ainoa toiminnan kannalta välttämättömäksi katsottava investointikohde. Tästä on myös seurauksena se, että säästämisen rakenne on yrittäjäkotitalouksilla huomattavasti reaaliomaisuusvaltaisempaa kuin palkansaajakotitalouksilla.

Maaseutuväestön, erityisesti maanviljelijäväestön, ja kaupunkiväestön säästäväisyydessä on ilmeistä eroavaisuutta. Tämä liittyy suurelta osalta edellisessä kappaleessa käsiteltyyn eroon yrittäjä- ja palkansaajakotitalouden välillä; maatalousväestöhän on suurelta osalta yrittäjäkotitalouksia, itsenäisiä maanviljelijäperheitä. Eroavuuden voidaan kuitenkin olettaa

1. Esim. H.F. LYDALL *British Incomes and Savings*, Oxford 1955, s. 133-137.

yleisesti koskevan kaikkia kotitalouksia, myös palkansaajakotitalouksia.

Kulutustaso ja kulutustottumukset poikkeavat jossakin määrin maaseudulla kaupunki- ja taajamaolosuhteista. Kulutuksen demonstraatiovaikutus on ilmeisesti maaseudulla vähäisempi kuin kaupunkiyhteiskunnassa. Asenteet saattavat olla jyrkempiä ja vanhanaikaisempia, säästämistä sinänsä saatetaan pitää hyveenä ja suhtautuminen lainanottoon saattaa olla negatiivisempaa kuin kaupunkiyhteiskunnassa. Maaseudun kulutusyksikön säästämisasenteen voidaan olettaa olevan korkeampi motiivien, ryhmävaikutusten ja asenteiden erilaisuudesta johtuen kuin vastaavan kaupunkikulutusyksikön.

Maaseudun ja kaupungin väliset erot ovat tiedotus- ja liikenneyhteyksien parantuessa supistuneet huomattavasti ja on ilmeistä, että ne tulevat edelleenkin supistumaan. Erityisesti juuri asenteiden eroavaisuudet tulevat ilmeisesti katoamaan suurelta osalta. Tämän kehityksen jälkeen ei enää olekaan kysymys maaseutu-kaupunkikotitalouksista, vaan yrittäjä-palkansaajakotitalouksista.

Asuinympäristöihin liittyy yleensä samanaikaisesti eroja muissakin tekijöissä kuten tulotasossa, koulutustasossa ja lasten lukumäärässä, mutta näissäkin eroissa on osittain kysymys demonstraatio- ym. puhtaiden ryhmävaikutusten olemassaolosta.

Eri ammatti- ja koulutusryhmien välillä voidaan niinikään olettaa olevan eroja säästämiskäyttäytymisessä. Tämä perustuu osittain taloudellisten ympäristötekijöiden riippuvuuteen ammatista ja koulutustasosta ja osittain myös siihen, että pitkän tähtäimen tulo-odotusten voidaan katsoa riippuvan suuresti sii-

tä, mihin ammattiryhmään kuluttaja kuuluu.

Puhtailla demonstraatiovaikutuksillakin saattaa kuitenkin olla merkitystä. Ammattiryhmän tai eri koulutustason mukaista luokittelua voidaan pitää samalla sosiaalisen jaottelun perustana. Tällöin tiettyyn sosiaaliluokkaan kuulumisen tunne vaikuttaa motiiveihin, tarpeelliseksi ja sopivaksi katsottavaan kulutustasoon jne. Näiden ryhmien demonstraatiovaikutus saattaa ilmetä myös erilaisten työpaikkaryhmien tai kerhojen välityksellä.

Ammatti- ja koulutusryhmien voidaan olettaa korreloivan myös sellaisten tekijöiden kuin tietämyksen tason kanssa. Tiedot eri säästämiskohteista ja yleisistä taloudellisista riippuvuuksista vaihtelevat eri luokissa ja saattavat aiheuttaa eroja erityisesti säästämiskohteiden valinnassa.¹

1. WATTS and TOBIN ma. s. 30-32.

4. KOTITALOUKSIEN SÄÄSTÄMISEEN VAIKUTTAVISTA PSYKOLOGISISTA TEKIJÖISTÄ

41. Kulutusyksikön päätöksentekoprosessista

411. Yksityisen kuluttajan päätöksentekoprosessi ja siihen vaikuttavat tekijät

Edellä osassa 3 käsitellyt hypoteesit tarkastelevat kuluttajan käyttäytymistä pelkästään taloudellisten tai muiden ympäristömuuttujien funktiona. Kuluttajien käyttäytymisfunktiot toisaalta koko säästämisen ja toisaalta yksittäisten säästämis-kohteiden osalta voidaan tällöin esittää esimerkiksi seuraavantalaisissa muodoissa:

$$\text{tai } \left. \begin{array}{l} S \\ \frac{S}{\bar{Y}} \end{array} \right\} = f(Y, V, L, E, U), \text{ jossa } \begin{array}{l} Y \text{ on saman periodin tulo,} \\ V \text{ varallisuus,} \\ L \text{ elinvaihemuuttuja,} \\ E \text{ asuinympäristömuuttuja ja} \\ U \text{ ammatti- ja koulutusryhmä} \\ \text{1. sosiaaliluokkamuuttuja} \end{array}$$

$$\text{tai } \left. \begin{array}{l} S_i \\ \frac{S_i}{S} \end{array} \right\} = f\left(Y, V_i, \frac{r_i}{r}, L, E, U\right), \text{ jossa } \begin{array}{l} i \text{ viittaa varallisuuden osa-} \\ \text{ryhmään ja} \\ \frac{r_i}{r} \text{ on tämän varallisuuskoh-} \\ \text{teen tuotto} \end{array}$$

Psykologisten tekijöiden vaikutukset on tällaisessa tarkastelussa jätetty toissijaiseen asemaan; niiden merkitys tulee esille vain pohdittaessa mainittujen taloudellisten muuttujien välisten riippuvuuksien muotoa. Mikäli psykologisia tekijöitä pystyttäisiin mittaamaan, ne voitaisiin ottaa myös eksplisiittisesti huomioon säästämisikäyttäytymistä selittävässä malleissa. Ne voitaisiin ottaa edellä esitettyihin malleihin lisäselittäjiksi:

$$S = f(Y, V, L, E, U, O, K, A, M), \text{ jossa } O \text{ kuvaa odotusmuuttujia,}$$

tai $\frac{S}{Y}$

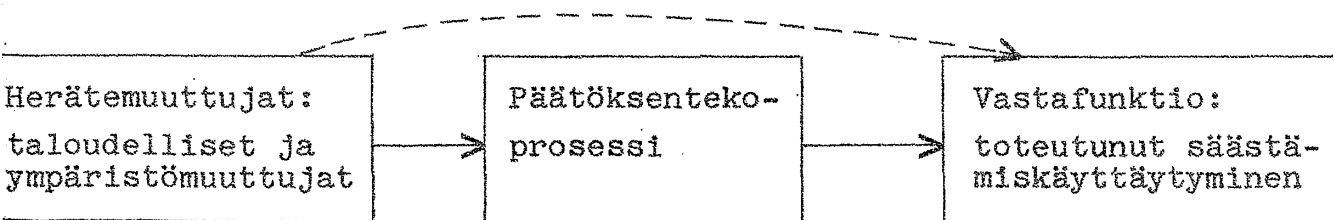
$$S_i = f(Y, V_i, \frac{r_i}{r}, L, E, U, O, K, A, M)$$

tai $\frac{S_i}{S}$

K tietämysmuuttujia,
A asennemuuttujia
ja
M motiveja, jotka kaikki ovat psykologisia tekijöitä

Riippuvuussuhteen täsmällisestä muodosta on vaikea sanoa mitään, ennen kuin eri muuttujista on käytettävissä yksityiskohtaisia tietoja. On mahdollista, että erityisesti erilaisten taloudellisten muuttujien ja psykologisten muuttujien osalta on olemassa yhteisvaikutusta, interaktiota, mikä estää yksinkertaisten regressioyhtälöiden käyttämisen sellaisenaan. Erilaiset psykologiset ja taloudelliset tai muut ympäristömuuttujat saattavat olla suuresti korreloituneita keskenään, joten niiden yhtäaikainen käyttäminen selittävinä tekijöinä aiheuttaa estimointiongelmia.

Yksityisen kuluttajan päätöksentekoprosessia ja siihen vaikuttavia tekijöitä tarkasteltaessa voidaan lähtökohdaksi ottaa seuraava yksinkertainen kaavio.



Taloudellisissa tutkimuksissa on pyritty yleensä suoraan yhdistämään taloudelliset ym. herätemuuttujat ja vastafunktio l. säästäminen kiinnittämättä erityistä huomiota päätöksentekoprosessiin ja siihen vaikuttaviin tekijöihin, ts. on tutkittu katkovii- van osoittamaa riippuvuutta.

Varsinainen päätöksentekoprosessi voidaan yleisesti jakaa vaiheisiin esimerkiksi seuraavalla tavalla:

1. eri valintavaihtoehtojen selvittäminen, informaation hankinta,
2. eri valintavaihtoehtojen odotettavissa olevien seurausten, lähinnä taloudellisten mutta myös muiden seurausten selvittäminen ja niihin liittyvän epävarmuuden selvittäminen,
3. eri seurausten etujen ja haittojen määrittäminen yksilön kannalta,
4. sen vaihtoehdon valinta, jonka seurausten nettohyöty kuluttajan kannalta on suurin.

Vaiheet 2 ja 3 sisältävät siis myös eri vaihtoehtojen ja niiden seuraamuksiin liittyvän epävarmuuden huomioon ottamisen ja niiden arvostuksen kuluttajan preferenssien mukaisesti. Vaiheen 4 valinta suoritetaan näiden kaikkien mahdollisten teki-¹jöiden aiheuttamat hyödyt ja haitat huomioon ottaen.

Edellä kuvantunlaisen päätösprosessin kaikkine vaiheineen ei tarvitse tapahtua jokaisen kuluttajan suorittaman valinnan kohdalla. Osa käyttäytymisestä on luonnollisesti, jo kuluttajan hyödyn maksimoinninkin kannalta, rutiininomaista, aikaisempia käyttäytymiskaavoja noudattavaa. Yhdysvalloissa Survey of Consumer Finance -projektin yhteydessä tehdyt empiiriset tutkimukset ovat osoittaneet, että suuri osa kulutuksesta, nimenomaan tavanomaisesta juoksevasta kulutuksesta, perustuu rutiininomaisiin päätöksiin. Samoin säästämisestä ns. sidottu säästäminen ja suurelta osalta myös aikaisempien päätösten mukainen tavoite-säästäminen tapahtuu yksikköperiodeina rutiininomaisesti. Sen

1. Yksityisen kuluttajan päätöksentekoprosessista esimerkiksi ÖLANDER-SEIPEL mt. s. 2.6-2.14.

sijaan suuremmat kulutustavara- tai varallisuushyödykeostot perustuvat aitoihin päätöksiin, joissa kaikki edellä esitetyt vaiheet tulevat läpikäydyiksi.¹

Esitetyt päätöksentekovaiheet otetaan huomioon jo traditio-naalisessa kuluttajan valintateoriassa. Sen sijaan tässä teoriassa ja siitä johdetuissa hypoteeseissa ei oteta eksplisiittisesti huomioon niitä subjektiivisia tekijöitä, jotka aiheuttavat yksilöiden välisiä eroja eri päätöksentekovaiheissa.

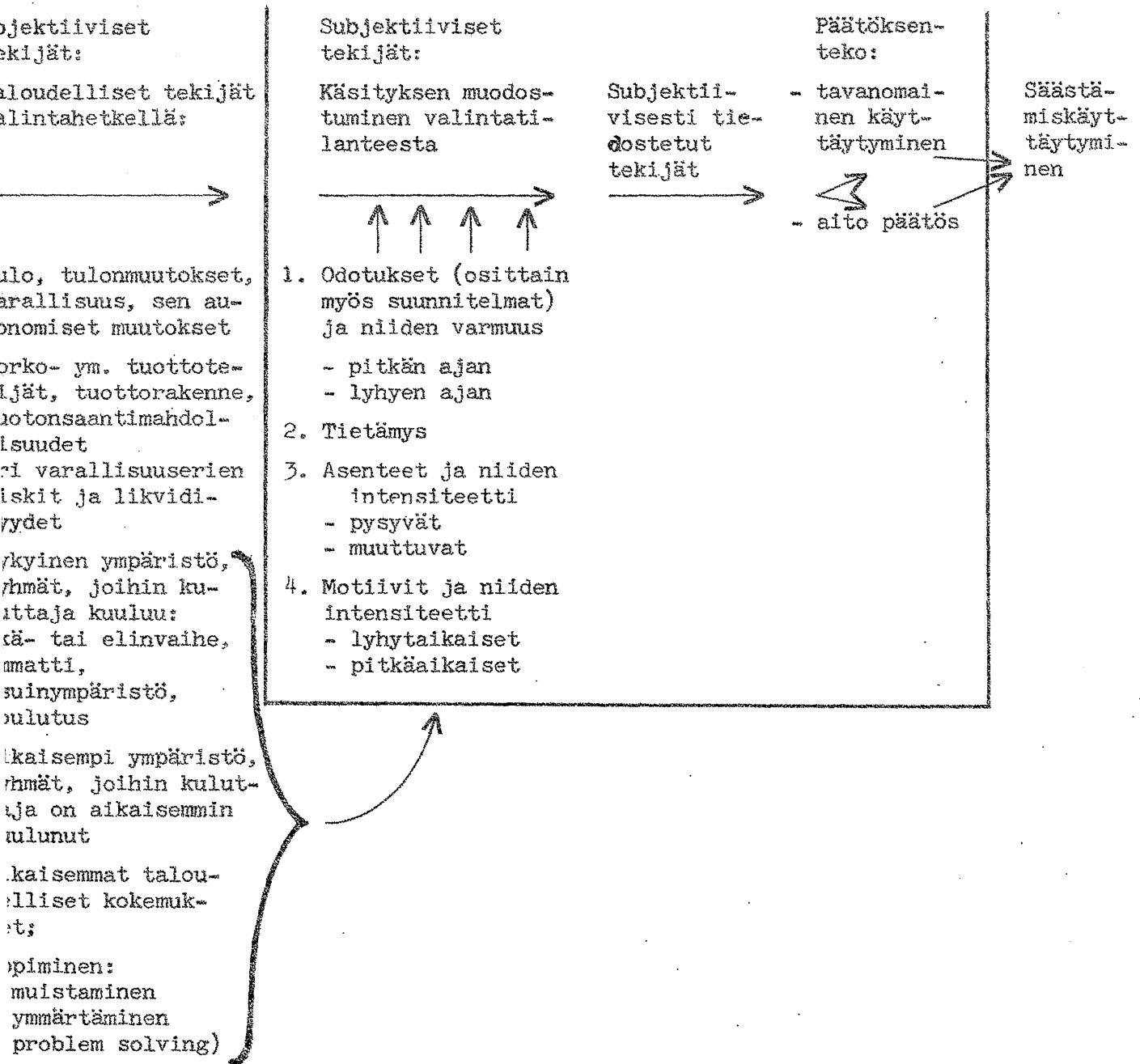
Päätöksentekoprosessin kaikkiin vaiheisiin vaikuttavien subjektiivisten tekijöiden eroista johtuen ulkoisten tekijöiden vaikutukset vaihtelevat yksityisten kuluttajien välillä; eri kotitaloudet tiedostavat tai käsittävät valintatilanteen ja siihen vaikuttavat tekijät eri tavalla.

Päätösprosessiin ja yksilöllisiin käyttäytymiseroihin vaikuttavat psykologiset tekijät ja niiden muodostumiseen ja muuttumiseen vaikuttavat tekijät ovat moninaiset. Jokaisella yksilöllä voidaan katsoa olevan useita eri rooleja, jotka osittain menevät päällekkäin ja jotka riippuvat hänen sijainnistaan sosiaalisessa ympäristössä. Hallitseva rooli, joka voi olla lääkärin, tehtaantyöläisen tai perheenäidin rooli, vaikuttaa kaikkiin muihin, myös erityisesti tarkastelun kohteena olevaan kuluttajan käyttäytymisrooliin. Itse asiassa kulutus- ja säästämiskäyttäytymistä ei näin ollen pitäisi erottaa täysin itsenäiseksi käyttäytymismuodokseen, koska se liittyy kiinteästi yksilön kokonaiskäyttäytymiseen. Käytännössä tutkimusongelman rajaaminen kuluttajan rooliin ja siihen vaikuttaviin tekijöihin

1. KATONA Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 65-69.

on kuitenkin välttämätöntä tekijöiden lukumäärän pitämiseksi jonkinlaisissa hallittavissa rajoissa.

Seuraavassa sivulla 52 esitettyä kaaviota on laajennettu siten, että siinä on pyritty osoittamaan kuluttajan roolin kannalta tärkeimmiksi katsottavat psykologiset tekijät karkeasti ryhmiteltyinä sekä erilaiset niihin vaikuttavat tekijät.



Kaavion vasemmalla puolella yläosassa on esitetty erilaiset osassa 3 läpikäytyt taloudelliset muuttujat, jotka muodostavat kotitalouden taloudellisen, objektiivisen ympäristön.

Kaavion alareunassa olevat tekijät, aikaisempi ympäristö, aikaisemmat kokemukset ja nykyinen ympäristö, ovat sinänsä kaikki objektiivisesti havaittavissa ja mitattavissa olevia tekijöitä, joista voitaisiin mahdollisesti saada tietoja erilaisien tilastojen (esim. henkikirjoitus, vero- ym. tilastot) perusteella tai haastattelussa suorilla kysymyksillä samalla tavalla kuin taloudellisistakin tekijöistä. Yleensä on kuitenkin vaikeata ja työlästä yrittää selvittää kuluttajien aikaisempaa historiaa; sen sijaan nykyisestä ympäristöstä voidaan saada tietoja kuluttajilta suoraan. Ympäristötekijöiden ja aikaisempien kokemusten vaikutus päätöksentekoprosessiin on erilainen kuin taloudellisten tekijöiden; nämä tekijät vaikuttavat ensisijaisesti psykologisiin tekijöihin ja sitä kautta kuluttajan käsityksen muodostumiseen valintatilanteesta.

Kuluttajan käsityksen muodostumiseen valintatilanteesta vaikuttavat psykologiset tekijät on jaettu neljään pääryhmään motiiveihin, asenteisiin, tietämykseen ja odotuksiin. Jaottelua voidaan pitää melko mielivaltaisena, mutta se on määräytynyt lähinnä siten, että sen voidaan olettaa soveltuvan erityisesti taloudellisen käyttäytymisen analysoimiseen.¹ Seuraava, jaksossa 42 tapahtuva, psykologisten tekijöiden ja niitä koskevien, osittain jo osassa 3 esitetyn pohjalta tehtävien hypotee-

1. Jaottelu perustuu KATONAN käyttämään jakoon teoksessa Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 35-36. Samanlainen jako esiintyy ÖLANDER-SEIPEL mt. s. 2.17.

sien tarkastelu tapahtuu tämän jaon puitteissa. Hypoteesien osalta on syytä korostaa, että ne eivät yleisesti suinkaan ole täsmällisiä testattavaksi tarkoitettuja käyttäytymisolettamuksia, vaan pääasiassa eri muuttujien luonteen ja ominaisuuksien selvittämiseksi esitettyjä käsityksiä.

Lienee syytä korostaa, että esillä olevan tutkimuksen pyrkimyksenä ei niinkään ole tutkia koko kaavion mukaista päätöksentekoprosessia, ts. koko ketjua ulkopuolisista, objektiivisista muuttujista psykologisiin tekijöihin ja edelleen säästämiseen, vaan tarkoituksena on nimenomaan laajentaa selittävien tekijöiden lukumäärää ja pyrkiä lisäämään säästämässä esiintyvien erojen kehitysastetta.

412. Kotitalouden päätöksentekoprosessista

Edellä on koko ajan tarkasteltu yksittäisen kuluttajan päätöksentekoprosessia ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Empiirisissä tutkimuksissa tulonkäyttöyksikkö muodostuu useimmiten monista henkilöistä, perheestä. Taloudellisten tekijöiden osalta tämä laajennus ei aiheuta kovin suuria ongelmia; taloudelliset ja ympäristömuuttujat voidaan koko kotitalouden osalta määritellä edelleen yksinkertaisesti. Ongelman muodostavat sen sijaan kotitalouden päätösprosessi ja siihen vaikuttavat psykologiset tekijät.

Kotitalouksien päätösprosessi on ryhmän päätösprosessi. Sitä voitaisiin verrata yrityksen tai organisaation päätöksentekoon.¹ Tulojen käyttöä koskevat päätökset tapahtuvat tietyllä tavalla ottamalla huomioon kaikkien jäsenten tarpeet ja preferenssit. Näiden eri jäsenten tarpeiden yhteen sovittamiseen vaikuttavat erityisesti eri jäsenten väliset suhteet. Kaiken kaikkiaan kotitalouksien säästämissä päätöksiin vaikuttavat teki-

1. FERBER ma. teoksessa *Surveys of Economic Theory*, s. 142.

jät ovat moninaiset ja tähän asti vähän tutkitut. Tärkeimpiä tekijöitä ovat mm. eri jäsenten tarpeet ja niiden intensiteetti, eri jäsenten vallanhalu tai halu miellyttää muita, eri jäsenten osallistuminen varojen hankkimiseen kotitalouden käyttöön ja eri perheenjäsenten tiedot ja pätevyys päätöksenteon kannalta.¹

Jos yritetään selvittää, kuka ratkaisevimmin vaikuttaa kotitalouksien säästämisspäätösten muodostumiseen, voidaan lähteä siitä, että jompi kumpi vanhemmista tai molemmat heistä vastaavat näistä päätöksistä. Heidän taloudellinen ja muu vaikutusvaltansa on epäilemättä suurempi kuin lasten, erityisesti silloin kun kulutusyksikkö, kotitalous, määritellään siten, että siihen sisältyvät vanhempien lisäksi vain alaikäiset tai muuten vanhemmista täysin riippuvaisessa asemassa olevat lapset. Miten päätöksentekovalta jakaantuu vanhempien kesken, on erityisen tärkeä ongelma juuri psykologisten tekijöiden vaikutusta selvitettäessä. Kumpi vanhemmista olisi otettava haastattelun kohteeksi vai olisiko haastateltava molempia ja muodostettava kulutusyksikön psykologisia tekijöitä kuvaavat muuttujat näiden kombinaationa käyttämällä esimerkiksi jonkinlaista painotussysteemiä sen mukaan, kumpi aviopuolisoista heidän oman käsityksensä mukaan pääasiassa vaikuttaa säästämistä koskeviin päätöksiin.

Erilaiset tutkimukset ovat suuresti tukeneet käsitystä siitä, että yleensä molemmat vanhemmat ovat yhtä hyvin tietoisia koko perheen tarpeista, päätösten pohjana olevista asenteista ja muista psykologisista tekijöistä. Länsimaisen kulttuurin mukaan suurin osa päätöksistä tapahtuu yhteisesti ja kumpikin pää-

1. JAMES N. MORGAN Household Decision-Making teoksessa Household Decision-Making, Consumer Behavior, Vol. IV, toim. Nelson N. Foote, New York 1961, s. 89-96.

tökseen osallistuva ottaa preferenssijärjestelmässään huomioon muiden perheenjäsenten tarpeet. Näin ollen näyttäisi olevan samantekevää, kumpaa vanhemmista haastatellaan psykologisten tekijöiden osalta.¹ Haastattelun kohdistamista perheenisään voitaisiin perustella sillä, että meidän yhteiskunnassamme keskimäärin perheenisän osuus tulojen hankkimisessa on suurempi kuin perheenäidin ja taloudellinen vastuu kuuluu tästä johtuen, ja yleisiä rooliajattelukaavoja seuraten, lähinnä perheenisälle. Taloudellisten muuttujien osalta on ilmeistä, että perheenisä saattaa olla paremmin tietoinen esimerkiksi kokonaistulojen määrästä kuin perheenäiti.

Haastattelun kohdistaminen yksinomaan perheenisään ja hänen psykologisiin tekijöihinsä aiheuttaa ilmeisiä virhelähteitä siitäkin huolimatta, että hän oletettavasti koko ajan pyrkii ottamaan huomioon perheenäidin ja lasten tarpeet, asenteet ja muut psykologiset tekijät. Esimerkiksi nuorten kotitalouksien osalta saattaa olla niin, etteivät aviopuolisot vielä ole täysin tietoisia toistensa asenteista tai muista tekijöistä. Samoin, poikkeamat edellä esitetystä keskimääräisolettamuksesta tulojen hankkimisen ja vallankäytön suhteen saattavat aiheuttaa täysin epärelevanttien muuttujien mittaamisen ja relevanttien mittaamatta jäämisen. Psykologisten tekijöiden selitysarvon täydelliseksi testaamiseksi olisi näin ollen mielenkiintoista jokaisen kotitalouden osalta selvittää varsinainen päätöksentekijä ja

1. MORGAN ma. s. 83 ja 99, ROBERT FERBER On The Reliability of Responses Secured in Sample Surveys, The Journal of American Statistical Association, September 1955, s. 178-180.

mahdollisesti tutkia molempien vanhempien psykologisia tekijöitä ja niiden vaikutusta säästämiskäyttäytymiseen.

42. Psykologisten tekijöiden määrittäminen ja hypoteesit

421. Motiivit

4211. Säästämisen motiiveista ja niiden intensiteetistä

Motiivit voidaan määritellä tekijöiksi, jotka selittävät sitä, miksi yksilö toimii tietyllä tavalla, miksi hän esimerkiksi säästää osan tulostaan. Motiivien pohjana ovat yksilön erilaiset tarpeet, sekä hänen fyysiset että sosiaalipsykologiset tarpeensa, ja niiden voimakkuus. Motiivit ovat tiettyyn suuntaan vaikuttavia voimia, jotka saavat kuluttajat toimimaan, pyrkimään jotakin päämäärää kohti motiivin pohjana olevan tarpeen tyydyttämiseksi.

Valintateorian pohjana voidaan katsoa olevan yhden ainoan hyvin yleisen motiivin, nimittäin hyödyn maksimoinnin motiivin. Tämä ei kuitenkaan millään tavalla selitä yksityisten kuluttajien käyttäytymistä eikä yksilöiden välisiä eroja. Preferensseihin vaikuttavista tekijöistä varsinainen valintateoria ei sano vielä mitään. Valintateorian pohjalta johdetuissa hypoteeseissa sen sijaan on jo olettamuksia, joiden voidaan katsoa liittyvän yksityisten kuluttajien psykologisiin tekijöihin. Keynesin teorian voidaan katsoa korostavan kulutuksen osalta välttämättömän kulutuksen merkitystä ja niin ollen lähinnä fyysisten perustarpeiden tyydyttämistä. Säästämisen osalta hän esitti kahdeksan motiivia, joiden vaikutuksesta hän katsoi säästämisen osuuden tulojen kasvaessa kohoavan.¹ Duesenberry puo-

1. KEYNES mt. s. 107-108.

lestaan korosti yksilöiden tarpeiden sosiaalista sidonnaisuutta ja kohdisti huomionsa vain näihin sosiaalisiin tarpeisiin.

Jokaisen kuluttajan tarpeista osa on puhtaasti fysiologisia perustarpeita, ja nämä liittyvät lähinnä juoksevaan kulutukseen. Säästämisen osalta niiden vaikutus näkyy ilmeisestikin pääasiassa tulevaisuuden kulutustason turvaamistarpeena. Suuri osa tarpeista on kuitenkin sosiaalisen ympäristön aiheuttamia ja ne vaihtelevat näin ollen kuluttajilla heidän ympäristöstään ja kokemuksistaan riippuen. Tällaisia tarpeita ovat mm. vallanhalu, halu saada aikaan jotakin ja voittaa erilaisia esteitä ja halu miellyttää muita.¹ Nämä tekijät saattavat vaikuttaa sekä kulutuksen että säästämisen puolella. Erityisesti voidaan katsoa sellaisten motiivien kuin vallanhalun ja halun saavuttaa erilaisia tavoitteita vaikuttavan säästämisessä ja aiheuttavan eroja yksilöiden säästämiskäyttäytymisessä. Mitä suuremmat säästöt ja varallisuus, sitä enemmän kuluttaja tuntee itsellään olevan taloudellista valtaa ja sitä enemmän hän tuntee saavuttaneensa.

Esitetyt fysiologiset ja sosiaaliset motiivit eivät kuitenkaan vielä näytä muodostavan säästämiskäyttäytymisen erojen selittämisen kannalta kovin selvää jaottelua. Nämä syväliemmät tarpeet ja motiivit heijastuvat suurelta osalta kuluttajien asenteissa, joita tarkastellaan seuraavassa jaksossa. Koko kuluttajan luonnetta kuvaavia muuttujia on empiirisesti tutkittu ja pystytty osoittamaan niissä ja säästämiskäyttäytymisessä

1. MORGAN ma. s. 88.

selviä riippuvuuksia.¹ Erityisesti näiden tulosten voidaan katsoa osoittavan, että henkilöt, joilla erilaisten tavoitteiden saavuttamisen halu on voimakkaampi kuin turvallisuuden halu, säästävät keskimäärin enemmän kuin ne, joilla turvallisuuden tarve on voimakas.²

Varsinaisia säästämiseen vaikuttavia motiiveja tutkittaessa on syytä lähteä huomattavasti edellisistä konkreettisemmalta tasolta. Kuluttajat eivät itse tiedosta syvällä olevia tarpeitaan ja motiivejaan. Sitä paitsi voidaan väittää, että kuluttajien syvemmällä olevat tarpeet ja motiivit heijastuvat "pinnallisempiin" käyttäytymisen syihin, joiden puolestaan voidaan olettaa olevan huomattavasti tärkeämpiä säästämiskäyttäytymisen selittämisen kannalta. Kun kuluttajat itse pystyvät tiedostamaan paremmin pinnallisemmat motiivinsa, he pystyvät myös vastaamaan niitä koskeviin kysymyksiin.³

Motiiveja tutkittaessa pyritään siis selvittämään, miksi kuluttaja pitäisi säästämistä tärkeänä, ts. mihin tarkoituksiin hän ajattelee käyttävänsä säästämiänsä varoja. Tältäkin pohjalta olisi mahdollista esittää useita erilaisia ja eri tavalla disaggregoituja säästämismotiiveja.⁴ Seuraavia motiiviryhmiä

1. JOHN H. WICKS and CALIM C. NELSON A Preliminary Investigation of Some Psychological Determinants of Consumption Propensity, The Southern Economic Journal, January 1967, s. 383-387.

2. ÖLANDER-SEIPEL mt. s. 5.4.1.-5.4.2., ELSE BOULDING Orientation Toward Achievement or Security in Relation to Consumer Behavior, Human Relations 13, 1960, s. 365-383.

3. KATONA Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 74-75.

4. Mm. FRANCO MODIGLIANI and RICHARD BRUMBERG ma. teoksessa Post-Keynesian Economics, s. 391-392, GOLDSMITH mt. s. 16-17.

voitaisiin ehkä pitää säästämiskäyttämisen kannalta tärkeimpinä.

1. Varovaisuudesta tapahtuva säästäminen erilaisten odottamattomien tapausten, kuten sairauden, työttömyyden tai onnettomuuksien, varalta.

2. Tulevaisuudessa odotettavissa olevien tapausten varalta tapahtuva säästäminen. Tällaisia odotettavia menoja aiheuttavia tai tuloja alentavia tapahtumia ovat erityisesti erilaiset lasten hoitamisesta ja kouluttamisesta aiheutuvat menot sekä eläkkeelle jäämisestä aiheutuva tulojen supistuminen. Tähän ryhmään voidaan lukea myös kuoleman varalta tapahtuva perheenjäsenen elintason turvaamiseksi tapahtuva säästäminen.

3. Puhtaan tuoton saamiseksi tapahtuva säästäminen. Tähän ryhmään kuuluu sellainen kulutuksesta pidättäytyminen, jonka tarkoituksena on nimenomaan saada säästetyistä varoista suurempi tuotto tulevaisuudessa. Tällaista säästämistä on erityisesti oman yrityksen aloittamista varten tapahtuva säästäminen.

4. Erilaisten kulutuspalvelusten saamiseksi tapahtuva tavoitesäästäminen, jonka tarkoituksena on hankkia erilaisia kestokulutushyödykkeitä, oma asunto ja kesäasunto. Kesäasunnon ja erityisesti oman asunnon hankkimiseen voidaan katsoa ainakin osittain liittyvän myös tulevaisuuden tulotason kohottaminen ja siten ainakin osittain tuottomotiivin olemassaolo.

5. Sinänsä omaisuuden omistamisesta aiheutuvan tyytyväisyyden vuoksi tapahtuva säästäminen. Tämän säästämisen tarkoituksena on kerätä erilaisia varoja, jotka tyydyttävät omistajan omistamisen halua, erilaisten tavoitteiden saavuttamisen halua ja mahdollista vallan halua.

6. Erilaisten lainojen takaisin maksamiseksi tapahtuva säästäminen lienee syytä ottaa omaksi ryhmäkseen, vaikka lainojen hankkiminen onkin yleensä seurausta joistakin edellä mainituista syistä tapahtuneeseen omaisuuserien hankkimiseen.

Edellä luetelluista säästämissyistä osa on sellaisia, joiden voidaan katsoa aiheutuvan tulevaisuuteen liittyvästä epävarmuudesta ja kuluttajien halusta turvautua tämän epävarmuuden varalta ja osa taas sellaisia, jotka lähinnä liittyvät odotettavissa olevien tulo- ja menovirtojen välisten erojen tasoittamiseen tai kasvattamiseen koko elinaikaa silmällä pitäen ja joiden siis voidaan katsoa olevan riippumattomia tulevaisuuteen liittyvästä epävarmuudesta. Odottamattomien tapausten varalta tapahtuva säästäminen sekä kestokulutushyödykkeiden hankkimisen muodossa tapahtuva säästäminen liittyvät lähinnä tulevaisuuden epävarmuuteen. Jos tulevaisuus olisi täysin varma, voitaisiin kestokulutushyödykkeet ostaa kokonaan lainojen avulla ja maksaa niitä takaisin vain sitä mukaa kuin kestokulutushyödyke antaa palveluksia.¹

Lueteltujen motiivien aikaväli vaihtelee suuresti. Esimerkiksi säästäminen kestokulutushyödykkeiden hankkimiseksi on yleensä lyhytaikaista, kun taas säästäminen eläkkeelle jäämistä tai omaa asuntoa varten saattaa edellyttää useiden vuosien säästämisperiodia.

Edellä on esitetty lähinnä vain luettelo niistä syistä, joiden vuoksi kuluttaja haluaisi säästää. Pelkkä motiivien ole-

1. FRANCO MODIGLIANI and RICHARD BRUMBERG ma. teoksessa Post-Keynesian Economics, s. 392.

massaolo ei vielä kuitenkaan yksinään vaikuta siihen, että kuluttaja todella säästäisi. Kuluttaja on säästämisspäätöstä tehdessään ristiriitatilanteessa; toisaalta tämän hetkiseen kulutukseen tähtäävät motiivit vaikuttavat säästämistä vastaan ja toisaalta esim. edellä esitetyt syyt vaikuttavat säästämisen puolesta. Ratkaisevaa on käyttäytymistä tiettyyn suuntaan ohjaavien motiivien voimakkuus, intensiteetti. Useat saman suuntaiset motiivit, vaikka ne olisivat yksinään heikkoja, saattavat yhdessä kumota yhden vastakkaiseen suuntaan vaikuttavan voimakkaan motiivin.

Myös yksittäisen motiivin intensiteetti saattaa ajallisesti vaihdella suuresti riippuen sen pohjana olevan tarpeen voimakkuudesta ja tyydytyksen asteesta. Esimerkiksi nälkäinen ihminen pyrkii tarmokkaasti hankkimaan ruokaa, mutta syötyään häntä ei enää ohjaa mikään voima etsimään ruokaa. Taloudellisten ja säästämiseen liittyvien motiivien osalta ei niiden tyydyttäminen ja häviäminen ole aivan yhtä yksinkertaista, joskin se suurelta osin on analoginen biologisten tarpeiden tyydyttämisen ja häviämisen kanssa. Esimerkiksi turvallisuuden tarpeen (tarve turvautua odottamattomia tapauksia varten tai tarve varautua esimerkiksi eläkeikää varten) aiheuttama motiivi menettää osan intensiteetistään, kun säästöt tähän tarkoitukseen (esim. likvidiin omaisuuteen) kasvavat. Jokin muu säästämismotiivi, esimerkiksi halu säästää reaaliomaisuuden hankkimista varten saattaa tällöin tulla hallitsevaksi.

Mitkään säästämismotiivit eivät kuitenkaan ole siinä määrin staattisia, että niillä olisi jokin kiinteä tietty taso, jonka tyydyttämisen ja saavuttamisen jälkeen ne häviäisivät ko-

konaan. Päinvastoin on ilmeistä, että samalla tavalla kuin kuluttajan kulutustarpeet myös hänen säästämistarpeensa lisääntyvät sitä mukaa, kuin hänen kulutus- ja säästämistasonsa nousee. Kaikkien säästäsmotiivien tavoitteena oleva taso kohoaa sitä korkeammalle, mitä lähemmäksi kuluttaja pääsee alkuperäisiä tavoitteitaan. Esimerkiksi kuluttajan halu lisätä likvidejä varoja saattaa kasvaa sitä mukaa, kuin nämä varat lisääntyvät, edellyttäen että hän on samanaikaisesti pystynyt tyydyttämään muita samanaikaisia, kilpailevia tarpeitansa, esimerkiksi tarpeensa hankkia reaaliomaisuutta. Tavoitteeksi asetettu taso saattaa myös laskea kuluttajan huomattessa, ettei hän pysty saavuttamaan alun perin asettamaansa tasoa, ja tässä yhteydessä myös hänen motiivinsa voimakkuus niin ikään alenee. Tavoitetaso on myös riippuvainen paitsi omasta suoritustasosta myös sen ryhmän tavoitetasosta, johon yksilö kuuluu, sekä myös erilaisten vertailuryhmien tavoitetasosta.¹ Tulon noustessa ja siten suoritustason kohotessa myös tavoitetaso siirtyy ylemmäksi. Vastaavasti esim. sosiaaliturvan lisääntyminen saattaa alentaa vanhuuden tai sairauden varalle tapahtuvan säästämisen tarpeellisuutta.

4212. Motiiveja koskevista hypoteeseista

Erilaisten motiivien ja motiivirakenteiden vaikutuksesta säästämiseen ja säästämisalttiuteen on vaikea löytää varsinaisia testattavissa olevia hypoteeseja sen paremmin puhtaasti teoreettiselta kuin aikaisempien empiiristenkään tutkimusten poh-

1. KATONA Powerful Consumer, s. 130-137, SAMA Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 92.

jalta. Näin ollen motiiveihin kohdistuvan empirisen tutkimuksen tarkoituksena on lähinnä selvittää, näyttääkö mitään tällaisia vaikutussuhteita olevan olemassa, ja siis muodostaa jonkinlaisia hypoteeseja näistä riippuvuussuhteista.

Säästämismotiivien voidaan olettaa vaihtelevan melkoisesti eri tuloluokissa. Alemmissa tuloluokissa säästäminen, mikäli sitä yleensä tapahtuu, aiheutunee lähinnä tarpeista varautua tulevaisuuden odottamattomien tai odotettavissa olevien menojen varalta. Keskimmaisissä tuloluokissa vallitsevimpana säästämisyynä saattaisi olla erilaisten kestokulutushyödykkeiden ja oman asunnon tai kesäasunnon hankkiminen sekä näistä aiheutuneiden lainojen maksaminen. Ylimmissä tuloluokissa, joissa säästäminen lienee osittain residuaaliluonteista, luonnostaan kuluttamatta jäävää tulonosaa, voidaan olettaa tulon saamisen tai puhtaan omistamisen ilon tulevan tärkeämmäksi kuin alemmissa tai keskimmaisissä tuloluokissa.

Säästämiskohteiden valintaan eri motiivien vaikutus lienee jonkin verran selvempi.¹ Varovaisuudesta tapahtuva säästäminen oletettavasti kohdistuu lähinnä erilaisiin likvideihin varoihin tai ainakin melko helposti likvideiksi varoiksi muunnettavissa oleviin varoihin, kuten esimerkiksi erilaisiin talletuksiin tai mahdollisesti markkinakelpoisiin arvopapereihin. Suomen oloissa voitaneen lähteä siitä, että varovaisuussyistä tapahtuva säästäminen suureksi osaksi on pankkisäästämistä. Sama olettamus voidaan suurelta osalta tehdä myös tulevaisuuden odotettavissa ole-

1. DUESENBERRY ma. teoksessa *Savings in the Modern Economy*, s. 201, KATONA *Psychological Analysis of Economic Behavior*, s. 98-100.

vista syistä tapahtuvasta säästämisestä. Erityisesti alempiin ja keskimmäisiin tuloluokkiin kuuluvat ilmeisesti käyttävät pankkitalletuksia esimerkiksi eläkesäästämisuotona erilaisten likvidien arvopaperien lähinnä valtion obligaatioiden ohella. Pitemmän aikavälin tapahtumien varalta säästettyjä varoja saatetaan sijoittaa myös erilaisiin tuloa tuottaviin kohteisiin sekä raha- että reaaliomaisuuteen; näin erityisesti ylempien tuloluokkien osalta.

Tulojen hankkimisen halusta tapahtuva säästäminen kohdistuneee suurelta osalta tuloa tuottavaan rahoitusomaisuuteen, erilaisiin obligaatioihin ja osakkeisiin, sekä yritys- että asunto-osakkeisiin.

Yleensä omistamisen halun vaikutuksesta säästäminen rakenteeseen on vaikea tehdä mitään olettamuksia. Tästä syystä tapahtuva säästäminen jakautuneee melko tasaisesti erilaisten omaisuuserien osalle. Säästäminen velkojen takaisin maksamiseksi tapahtuu joko suoraan lainojen lyhennyksinä tai mahdollisesti likvideinä varoina lainanmaksuajankohtien välillä.

Uudemmat empiiriset tutkimukset ovat osoittaneet, kuten jo jaksossa 333. (s. 39) todettiin, että kuluttajien motiivien ja eri säästämiskohteiden väliset riippuvuudet eivät näytä kovinkaan selviltä. Tämä johtuu siitä, että monet eri säästämis-kohteet saattavat tyydyttää samaa motiivia ja vastaavasti yksi säästämis-kohte useita eri motiiveja. Kuluttajilla ei koskaan ole säästämiseensä vain yhtä ainoata motiivia, vaan useita samanaikaisia motiiveja.¹

1. CLAYCAMP mt. s. 44-45.

Motiivien selvittämisellä ja tutkimisella ei siis a priori näytetä löytävän selviä testauskelpoisia hypoteeseja säästämiskäyttäytymisen selvittämiseksi. Sen sijaan niiden riippuvuuden osalta eri elinvaiheista voidaan tehdä joitakin olettamuksia.

Nuoren yksinäisen kotitalouden osalta tärkeimpänä motiivina lienee varautuminen tulevaisuuden odotettavissa oleviin tarpeisiin. Nuoren avioparin kohdalla kestokulutushyödykkeiden hankkiminen ja lasten syntymisen varalta tapahtuva säästäminen tulevat ilmeisesti tärkeimmiksi. Lasten syntymisen jälkeen jatkunee säästäminen kestokulutushyödykkeitä varten ja todennäköisesti lisäksi tulee säästäminen omaa asuntoa varten. Näissä vaiheissa kotitaloudet joutuvat ilmeisesti turvautumaan lainoihin ja siitä aiheutuen säästäminen niiden maksamiseksi tulee tärkeäksi. Seuraaviin elinvaiheisiin voidaankin sitten katsoa lähinnä sisältyvän lainojen takaisin maksamiseksi ja ennen kaikkea vanhuuden ja eläkkeelle jäämisen varalta tapahtuvaa säästämistä.¹

4213. Motiivien empiirisestä tutkimisesta

Motiivien tutkimisen osalta voidaan nimenomaan konkreettisten motiivien osalta tyytyä kuluttajan kannalta tärkeiden motiivien luetteloimiseen. Syvällisempien, kuluttajan tiedostamattomassa osassa olevien, motiivien tutkimisessä voitaisiin käyttää erilaisia epäsuoria, projektiivisia, menetelmiä.²

On ilmeistä, että kuluttajat pyrkivät suoriin kysymyksiin

1. LANSING and MORGAN ma. s. 48, KATONA The Powerful Consumer, s. 97 ja 103-104.

2. Näistä esim. ROBERT FERBER - P.J. VERDOORN Research Methods in Economics and Business, New York 1962, s. 303-311.

vastatessaan rationalisoimaan käyttäytymistään ts. löytämään sille järkevän selityksen. Ilmoitettujen syiden ei välttämättä tarvitse olla sellaisia, jotka kuluttaja todella olisi tiedostanut tai tiedostaisi säästämisspäätöksiään tehdessään. Kuitenkin näiden rationalisoitujenkin motiivien voidaan katsoa heijastavan kuluttajan psykologisia tekijöitä ja eri kuluttajien välisiä eroja ja siten niillä voidaan olettaa olevan selitysvoimaa taloudellisen käyttäytymisen suhteen.

Motiivien intensiteetin selvittäminen muodostaa empiirisisissä tutkimuksissa erityisen ongelman. On vaikea aikaansaada mitään mittausmenetelmää, joka pystyisi osoittamaan motiivien intensiteetin eroja eri kuluttajien välillä. Joidenkin kulutus-tutkimusten osalta useamman perättäisen haastattelun muodossa tehdyssä tutkimuksessa on kuluttajia itseään pyydetty arvioimaan määrätyn asteikon puitteissa tiettyjen kulutusmotiiviensa intensiteetti. Seuraavan haastatteluvaiheen yhteydessä on sitten pyritty selvittämään, missä määrin heidän ilmoittamansa intensiteetin erot ovat vaikuttaneet toteutuneeseen kulutuskäyttäytymiseen.¹ Tämän tyyppinen tutkimusmenetelmä ei ilmeisesti soveltuisi yhtä hyvin säästämisen osalta, koska näiden motiivien voidaan olettaa olevan hitaammin tyydytettävissä ja niiden tulosten käyttäytymisessä hitaammin näkyvissä. Erityisesti yhteen haastatteluun rajoittuvassa tutkimuksessa ei näytä olevan yksinkertaisia keinoja tutkia kuluttajien motiivien intensiteettien eroja.

1. Esim. WARREN BILKEY A Sociopsychological Approach to Consumer Behavior teoksessa Motivation and Market Behavior toim. Robert Ferber ja Hugh G. Wales, Homewood Ill. 1958, s. 234 -

Motiiveihin kohdistuvilla kysymyksillä voidaan siis lähinnä selvittää ne syyt, joita kukin kuluttaja pitää tärkeinä, ja mahdollisesti saada kullekin kuluttajalle jonkinlainen useamman motiivin tärkeysjärjestystä osoittava luettelo.

422. Asenteet

4221. Yleensä asenteista ja niiden intensiteetistä

Asenteet voidaan määritellä yleistetyiksi näkökannoiksi, joihin liittyy joko positiivinen tai negatiivinen suhtautuminen.¹ Niitä voidaan pitää jonkinlaisena valmiuden tilana, tendenssinä toimia tietyllä asenteen mukaisella tavalla tietyn herätteen, asenteen objektin kohdalla. Asenteiden vaikutus näkyy siis vain yksilön kohdatessa asenteen objektin; muulloin sillä ei ole merkitystä käyttäytymiselle. Kun motiivit pyrkivät jatkuvasti ohjaamaan kuluttajan käyttäytymistä tiettyjä tavoitteita kohti, vaikuttavat asenteet erilaisten käyttäytymisvaihtoehtojen valintaan tietyissä olosuhteissa, joihin asenne liittyy.²

Asenteet voidaan ehkä suuremmalla syyllä kuin muut psykologiset tai sisäiset tekijät lukea menneisyyden kokemusten ja sekä aikaisemman että nykyisen ympäristön vaikutuksesta syntyneiksi. Ympäristöllä, kuluttajan erilaisilla rooleilla, koko kuluttajan objektiivisella ja psykologisella kentällä on vaikutusta niihin. Edellä motiiveja tarkasteltaessa todettiin, että monet

1. KATONA Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 35-36.

2. Esim. MARVIN E. SHAW and JACK M. WRIGHT Scales for the Measurement of Attitudes, New York 1967, s. 4-5, A.N. OPPENHEIM Questionnaire Design and Attitude Measurement, New York 1966, s. 105-106.

kuluttajan syvemmällä olevista tarpeista ja motiiveista ovat sellaisia, jotka heijastuvat hänen asennoitumisessaan erilaisiin päämääriin ja käyttäytymismuotoihin. Motiivien vaikutus asenteisiin lienee erityisen selvä säästämisen osalta. Asennoitumisen säästäväisyyteen voidaan katsoa heijastavan säästämismotiiveja ja niiden voimakkuutta. Motiivien ja asenteiden vaikutuksessa on kuitenkin erojakin. Esimerkkinä voidaan mainita, että kuluttajalla saattaa olla voimakas tarve hankkia oma asunto, mutta säästäminen on hänelle vastenmielistä. Hän ostaa asunnon heti, jos hän saa esimerkiksi veikkausvoiton, mutta ei suostu supistamaan tämänhetkistä kulutustaan asunnon hankkimiseksi.

Asenteiden vaikutus kuluttajan käsityksen muodostumiseen kustakin valintatilanteesta voidaan jakaa kolmeen osaan.¹ Ensimmäinen asenteista riippuu osittain, huomataanko tietyn herätemuuttujan olemassaolo vai ei, ts. tiedostetaanko objektiivisessä ympäristössä tapahtuneet muutokset. Toiseksi asenteiden johdosta tietty heräte, objektiivisen ympäristön muutos, tajutaan subjektiivisesti väritettynä, ts. se tulkitaan aikaisempien joko negatiivisten tai positiivisten asenteiden mukaisesti. Kolmanneksi asenteet vaikuttavat kokemusten muistamiseen; aikaisempien asenteiden vastainen asia unohdetaan helposti, kun taas aikaisempien asenteiden kanssa sopusoinnussa olevat asiat muistetaan.² Asenteet voivat olla luonteeltaan joko py-

1. Nämä vaikutukset tulevat itse asiassa esille kaikkien psykologisten tekijöiden yhteydessä, mutta erityisen selvät ne ovat juuri asenteiden yhteydessä.

2. JAMES F. ENGEL The Influence of Needs and Attitudes on the Perception of Persuasion teoksessa Dimensions of Consumer Behavior, toim. James McNeal, New York 1965, s. 69.

syviä, pitkäaikaisia, tai helposti muuttuvia, lyhytaikaisia. Pysyvät asenteet muodostuvat useimmiten jo kasvatuksen tuloksena ja ne liittyvät yksilön koko luonteeseen ja maailmankatsomukseen. Tällaisia ovat mm. poliittiset asenteet ja sellaisina voidaan myöskin pitää kuluttajan asennoitumista säästämiseen ja sen tarpeellisuuteen.

Lyhytaikaiset, helposti muuttuvat, asenteet ovat useimmiten pinnallisempia ja konkreettisempia. Niiden muutoksiin vaikuttavat jatkuvasti uudet kokemukset ja uusien ympäristöjen vaikutukset. Tyypillisenä tällaisena asenteena voitaisiin taloudellisella alueella pitää kuluttajan asennoitumista kunkin hetkiseen taloudelliseen tilanteeseen. Hänen omassa asemassaan tapahtunut muutos aiheuttaa muutoksen koko taloudelliseen tilanteeseen asennoitumisessa siitäkkin huolimatta, että objektiivisesti katsottuna taloudellinen tilanne olisi säilynyt täysin muuttumattomana.

Pitkäaikaisten ja pysyvien asenteiden vaikutus on merkittävä erityisesti tutkittaessa yksilöjen välisiä eroja, kuten juuri poikkileikkaustutkimuksissa. Lyhytaikaisten ja helposti muuttuvien asenteiden vaikutus sen sijaan näkyy ajallisissa käyttäytymisen muutoksissa ja niillä on erityisesti merkitystä lyhyen ajan vaihteluiden selvittämisessä, joskin niilläkin on merkitystä yksilöiden välisiä säästämiskäyttäytymisen eroja tutkittaessa.

Asenteet vaihtelevat paitsi negatiivisuutensa ja positiivisuutensa suhteen myös intensiteettinsä suhteen. Asenteiden sisällön ja intensiteetin välinen riippuvuus on ilmeinen; mitä äärimmäisemmistä asenteista on kysymys, sitä voimakkaampia, in-

tensiivisempiä, ne yleensä ovat. Neutraali tai vain lievästi positiivinen tai negatiivinen asennoituminen merkitsee yleensä samalla sitä, että asenne on melko heikko; sitä ei puolusteta ja kannateta likikään yhtä voimakkaasti kuin selvemmin positiivista tai negatiivista asennetta.¹

4222. Asenteita koskevista hypoteeseista

Edellä motiivien yhteydessä todettiin, että tutkimalla kuluttajien pysyviin luonteenominaisuuksiin vaikuttavaa asennoitumista toisaalta erilaisten tulosten saavuttamiseen ja toisaalta turvallisuuteen on voitu havaita selviä eroja säästämiskäyttäytymisessä. Kuluttajat, joilla erilaisten tulosten saavuttaminen merkitsee enemmän kuin turvallisuus, näyttävät säästävän useimmin ja enemmän kuin kotitaloudet, jotka arvostavat enemmän turvallisuutta.

Muista pysyvistä asenteista voidaan säästämiskäyttäytymisen kannalta pitää tärkeänä yleistä asennoitumista tulevaisuuden tarpeisiin, ts. asennoitumista säästäväisyyteen ja säästämisen tarpeellisuuteen yleensä. Voidaan suoraan olettaa, että tulevaisuuden tarpeet selvemmin tiedostavat kotitaloudet säästävät suhteellisesti enemmän kuin säästämiseen negatiivisesti tai vähemmän positiivisesti suhtautuvat kotitaloudet. Tämä asenne ilmeisesti heijastuu juuri säästämistavoissa ja niin ollen varallisuuden määrässä. Positiivisemmin säästämiseen suhtautuvilla kotitalouksilla varallisuus suhteessa tuloon ja elinvaiheeseen lienee suurempi kuin negatiivisesti tai vähemmän positiivi-

1. OPPENHEIM mt. s. 108, SHAW and WRIGHT mt. s. 7.

sesti säästämiseen suhtautuvilla kotitalouksilla tai kuluttajilla. Juuri näiden säästämisasenteiden eroavuuksien vuoksi on vaikea taloudellisiin muuttujiin rajoittuvassa poikkileikkausaineistossa testata hypoteesia varallisuustason vaikutuksesta kulutukseen ja säästämiseen.

Paitsi asennoitumista itse säästämiseen, voidaan myös asennoitumista sosiaaliseen paineeseen, ts. asennoitumista tietyn demonstraatiovaikutuksen olemassaoloon, pitää säästämiskäyttämistä mahdollisesti selittävänä tekijänä. Mitä selvemmin kuluttaja tiedostaa ja hyväksyy ympäristön taholta tulevan demonstraatiovaikutuksen, sitä vähemmän hän todennäköisesti säästää. Demonstraatiovaikutus on näet oletettavasti voimakkaampi kulutuksen kuin säästämisen puolella.¹ Mikäli kestokulutushyödykkeet luetaan mukaan varallisuuteen ja niiden varantojen muutokset säästämiseen, heikkenee tämä hypoteesi jonkin verran, koska elintason kohotessa demonstraatiovaikutus ilmeisesti toimii juuri näiden kohdalla. Samalla lailla esimerkiksi oman asunnon hankkiminen ja kesäasuntoa varten tapahtuva säästäminen saattavat olla seurausta ympäristön aiheuttamasta sosiaalisesta paineesta, joka tällöin siis vaikuttaisi säästämistä lisäävästi.

Ympäristön taholta tulevan sosiaalisen paineen vaikutus lienee kaiken kaikkiaan sellainen, että kuluttajat, jotka voimakkaimmin ovat riippuvaisia ympäristön vaikutteista, säästävät suhteellisesti vähemmän kuin itsenäisemmät, ympäristön vaikutteille vähemmän alttiit kuluttajat.

1. DUESENBERRY mt. s. 33-34.

Asennemuuttujiin rinnastettavia ja koko säästämiskäyttämisen kannalta mahdollisesti merkittäviä muuttujia saattavat olla erilaiset tyytyväisyysmuuttujat, ennen kaikkea kuluttajan tyytyväisyys omiin tuloihinsa ja omaisuuteensa. Nämä tyytyväisyysmuuttujat, erityisesti tuloa koskeva tyytyväisyys, lievenvät ainakin jossakin määrin korreloituneita sosiaalisen paineen vaikutuksen kanssa. Mitä enemmän ympäristön sosiaalinen paine vaikuttaa kuluttajaan, sitä enemmän hänen myös voidaan katsoa vertailevan omaa tuloaan ja kulutustaan ympäristön tuloihin ja kulutukseen.

Näiden kahden tyytyväisyysmuuttujan vaikutukset säästämissuhteen osalta ovat todennäköisesti eri suuntaisia. Mitä tyytyväisempi kuluttaja on tuloihinsa, sitä paremmin hän ilmeisesti pystyy tyydyttämään myös säästämistarpeitaan, mutta toisaalta, mitä tyytyväisempi hän on omaisuuteensa, sitä pienempi tarve hänellä on säästää omaisuuden hankkimiseksi. Tästä ei kuitenkaan voida vetää suoraa johtopäätöstä, että suurempi tulotyytyväisyys aina merkitsisi korkeampaa säästämisalttiutta ja suurempi omaisuustyytyväisyys aina alhaisempaa säästämisalttiutta muiden tekijöiden pysyessä ennallaan. Tulotyytyväisyys ja omaisuustyytyväisyys ovat riippuvaisia tuloluokasta ja näin ollen näiden muuttujien vaikutusta olisi tarkasteltava erikseen eri tuloluokissa. Empiirisillä tutkimuksilla olisi näin ollen lähinnä selvitettävä, näyttävätkö tuloluokkien sisällä tällaiset tyytyväisyysmuuttujat liittyvän erilaisiin säästämisalttiuksiin.

Eräs muuttuja, jonka tutkiminen kuluttajien säästämiskäyttämisen kannalta saattaisi olla mielenkiintoinen, on kulutta-

jien asennoituminen taloudellisissa ja muissa ympäristömuuttujissa tapahtuviin muutoksiin ja omien suunnitelmien ja käyttäytymisen muuttamiseen l. ns. reaktiomuuttuja. Tällainen muuttuja saattaisi selittää eroja eri yksilöiden reagoimisessa tapahtuneisiin muutoksiin ja niin ollen erilaisten viivästysten olemassaoloa. Yleisesti reaktio- tai hitausmuuttujan oletetaan vaikuttavan lähinnä kulutuksen puolella; aikaisempia kulutustottumuksia ei mielellään muuteta.¹ Samanlaista käyttäytymisen jäykkyyttä ilmenee kuitenkin myös säästämisen puolella. Säästämisskäyttäytymisen jäykkyys on lähinnä seurausta sidotun säästämisen osuudesta koko säästämisestä. Hitautta osoittavien asennemuuttujien tutkiminen edellyttäisi lähinnä panelitutkimusta, jossa pystyttäisiin lyhyin aikaväleihin tutkimaan käyttäytymisen muutoksia. Yhteen haastatteluuun perustuvassa poikkileikkaustutkimuksessa tällaisen muuttujan tutkiminen on ilmeisen mahdotonta.

Edelliset asennemuuttajat ovat kaikki olleet sellaisia, joiden voidaan läheisesti katsoa liittyvän kuluttajan yleisiin luonteenominaisuuksiin, ja niin ollen ne ovat luonteeltaan pysyviä. Lyhytaikaisista, helposti muuttuvista asenteista saattaisi olla säästämisskäyttäytymisen ja säästämisalttiuden selittämisen kannalta erityisen tärkeä kuluttajan asennoituminen haastatteluhetken tuloon suhteessa normaaliksi katsomaansa tuloon. Tämä muuttuja ei tosin liene kovin merkitsevä palkansaajakotitalouksien osalta, kuten aikaisemmin pysyväis-

1. Esim. THORE mt. s. 72-73.

tulon hypoteesin yhteydessä s. 32 todettiin. Sen sijaan yrittäjäkotitalouksien kohdalla sen selitysarvo saattaisi olla melkoinen.

Eräs mahdollinen lyhyen ajan asennemuuttuja, jota on tutkittu säästämiskäyttäytymisen yhteydessä, on asennoituminen yleiseen taloudelliseen tilanteeseen. Tämä muuttuja kuitenkin oletettavasti määräytyy suurelta osalta kuluttajan omien olosuhteiden mukaisesti, joten sillä ei kuluttajaa itseään ja hänen lähiympäristöään koskevien muuttujien lisäksi liene suurtaakaan selitysarvoa.

Edellä on tarkasteltu lähinnä erilaisten asennemuuttujien ja koko säästämisen tai säästämisalttiuden välisiä riippuvuuksia koskevia hypoteeseja. Nämä erilaiset asennemuuttujat ovat kuitenkin myös riippuvaisia kuluttajan objektiivisesta ympäristöstä ja siinä olevista muuttujista. Asennoituminen tulevaisuuden tarpeisiin ja säästämiseen saattaa olla riippuvainen kuluttajan elinvaiheesta. Mitä lähemmäksi eläkeikä tulee, sitä selvemmin kuluttaja yleensä tiedostaa säästämisen tarpeellisuuden. Vastaavasti perhesuhteilla voi olla vaikutusta. Perheissä, joissa on alaikäisiä lapsia, vanhemmat todennäköisesti pyrkivät turvaamaan perheen toimeentulon kuoleman tai mahdollisen sairauden varalta joko erilaisten omaisuuserien tai vakuutusten muodossa. Mitä vanhempia alaikäisten lasten vanhemmat ovat, sitä voimakkaammin he ilmeisestikin tiedostavat tulevaisuuden tarpeet ja säästämisen tarpeellisuuden.

Elinvaiheen lisäksi saattaa kuluttajan asuinympäristöllä olla vaikutusta säästämisasenteisiin. Voidaan olettaa, että

maaseudulla säästäväisyyttä pidetään tärkeämpänä ja tarpeellisempänä kuin kaupunkiympäristössä. Erityisesti maanviljelijäkotitaloudet oletettavasti asennoituvat säästämiseen keskimääräisesti hyvin positiivisesti. Missä määrin tämä ympäristön asennoitumisen vaikutus heijastuu myös maaseudun palkansaajakotitalouksien asenteissa, jää empiirisen tutkimuksen selvitettäväksi.

Sosiaalisen paineen olemassaolon tiedostaminen ja hyväksyminen saattaa myös jossakin määrin vaihdella elinvaiheitten mukaan. Nuoremmat ovat ilmeisesti alttiimpia ympäristön vaikutteille kuin vanhemmat henkilöt ja niin ollen sosiaalisen paineen hyväksyminen luultavasti alenee iän mukana.

Asuinympäristön ja sosiaaliseen paineeseen asennoitumisen välinen riippuvuus ei ole kovin yksinkertainen. On näet todennäköistä, että sosiaalinen paine maaseudulla vaikuttaa säästämistä edistävästi ja kaupungeissa kulutusta edistävästi. Näin ollen tämän asenteen vaikutusta koko säästämiseen olisi tarkasteltava erikseen erilaisissa asuinympäristöryhmissä.

Kuluttajien tyytyväisyys omaan tuloonsa ja omaisuuteensa riippuneen, kuten jo aikaisemmin todettiin, ainakin jossakin määrin tulotasosta, ts. kuluttajan tai kotitalouden asemasta tulonjakautumassa. Sosiaaliluokalla ja asuinympäristöllä saattaa niin ikään olla jonkin verran vaikutusta, joskin näiden vaikutukset ilmeisesti suurelta osalta sekoittuvat tulon vaikutukseen; niiden voidaan näet olettaa korreloivan tulon kanssa.

Edellä tarkastellut asennemuuttajat ovat kaikki sellaisia, joiden vaikutus näkyy kokonaiissäästämisen määräytymisessä tai

säästämisalttiudessa. Sen sijaan niillä ei liene suurtakaan merkitystä valinnassa eri säästämiskohteiden välillä. Säästämisen jakamisessa eri varallisuuskohteille on ratkaisevaa erot asennoitumisessa eri omaisuuserien ominaisuuksiin. Asennoituminen epävarmuuteen tai riskiin on ilmeisesti eräs tärkeä säästämiskohteiden valintaan vaikuttava tekijä. Negatiivinen asennoituminen riskiin merkitsee sitä, että kuluttaja valitsee varmemman säästämiskohteen, vaikka sen tuotto olisi alhaisempi, esimerkiksi talletustilin jonkin osakkeen tai obligaation sijasta. Positiivinen asennoituminen riskiin taas merkitsee sitä, että kuluttaja on valmis ottamaan suuriakin riskejä ja sijoittaa näin ollen säästönsä erilaisiin arvopapereihin tai kiinteistöihin. Toisille kuluttajille tuotto on tärkeä, toisille taas varojen likvidisyys ja niiden hoitamisen helppous. Edelliset oletettavasti sijoittavat säästönsä valtion obligatioihin tai erilaisiin asunto-osakkeisiin, jälkimmäiset taas likvideihin varoihin ja pankkitalletuksiin.

Asennoitumiseen eri säästämiskohteiden ominaisuuksiin voitaisiin rinnastaa asennoituminen lainoihin ja lainanottoon yleensä. Tämä asenne sisältynee kuitenkin jo yleiseen asennoitumiseen säästämisen tarpeellisuudesta.

Asennoituminen eri säästämiskohteiden ominaisuuksiin saattaa jossakin määrin riippua tulotasosta ja elinvaiheesta. Mitä suuremmat tulot, sitä suurempia riskejä kuluttaja voi ottaa. Mitä vanhempi kuluttaja on ja mitä enemmän hänellä on huollettavia, sitä vähemmän hän on halukas ottamaan riskejä. Suurelta osalta näidenkin asenteiden kohdalla lienee kuitenkin kysymys kuluttajien yksilöllisistä luonteenominaisuuksista. Erityises-

ti nämä asenteet voivat heijastaa erilaisten motiivien olemassaoloa ja ne saattavat muuttua sitä mukaa, kuin itse kuluttajan säästämismotiivitkin muuttuvat.

4223. Asenteiden mittaamisesta

Asenteiden tutkimisessa korostuu erityisesti psykologisille tekijöille yhteinen ongelma, nimittäin näiden muuttujien tiedostamisen ja niiden esiin saamisen ongelma. Asenteet ovat suurimmaksi osaksi vastaajan tiedostamattomassa osassa vaikuttavia voimia. Lisäksi vastaajat eivät yleensä halua paljastaa asenteitaan haastattelijalle silloinkaan, kun ne ovat niistä tietoisia; he pyrkivät muuntamaan vastauksensa johonkin tiettyyn yleisesti hyväksytyyn suuntaan. Nämä syyt yhdessä kvantifioimispyrkimyksen kanssa ovat johtaneet siihen, että näissä tekijöissä esiintyvien erojen mittaamiseksi on kehitetty erilaisia asennemittausmenetelmiä ja asennemittausasteikkoja.

Asennemittausmenetelmät perustuvat siihen, että kuluttajalta ei suoraan kysytä, suhtautuuko hän positiivisesti vai negatiivisesti tiettyyn psykologiseen objektiin, vaan häntä pyydetään ilmoittamaan useiden tutkittavan asenteen osatekijöitä sisältävien lausumien l. osioiden osalta, onko hän niiden sisältämästä väitteestä samaa mieltä vai eri mieltä. Koko asennetta kuvaava muuttuja muodostetaan sitten näitä osiovastauksia yhdistämällä.

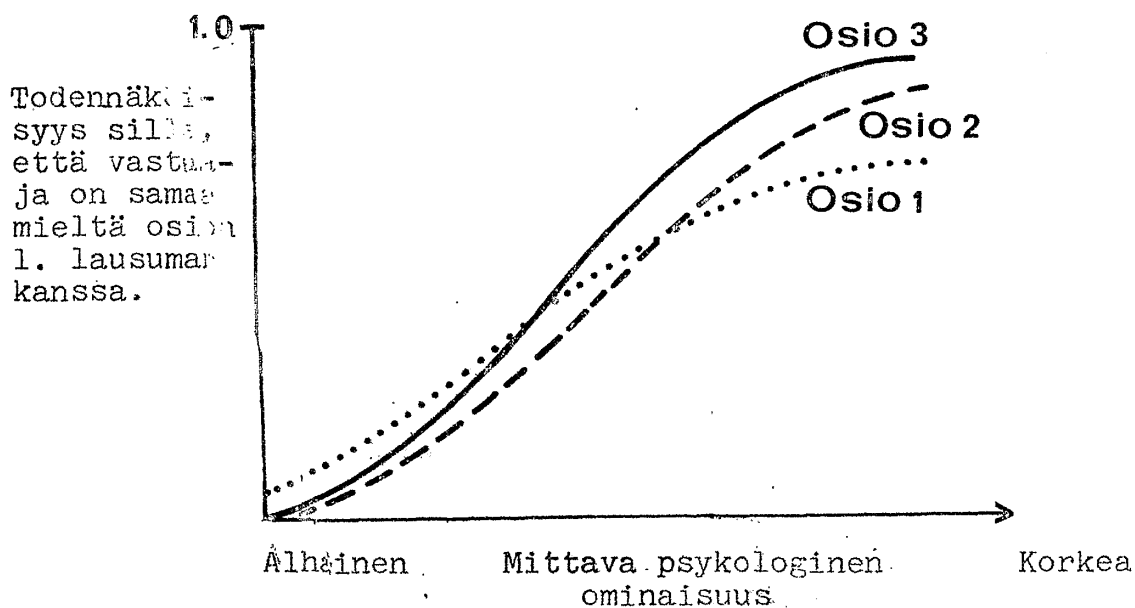
Kunkin osion osalta voidaan lähteä tietynlaisista vastauskäyristä, vastausten ja mitattavan asenteen välisistä riippuvuuksista. Eri asennemittausmenetelmissä käytettyjen lausumien muoto ja olettamukset niiden vastauskäyristä

poikkeavat toisistaan. Tavallisimmat asennemittausasteikot ovat Guttmanin asteikko l. kasautuva asteikkomittari sekä Thurstonen ja Likertin menetelmät¹⁾. Näitä eri menetelmiä ei selosteta tässä sen tarkemmin; ainoastaan tutkimuksessa käytettyä Likertin menetelmää l. summa-asteikkomenetelmää ja sen perusolettamuksia selvitetään lyhyesti.

Summa-asteikkomenetelmän käyttämistä esillä olevien kaltaisten psykologisten tekijöiden mittaamisessa voidaan erityisesti perustella sillä, että sen olettamukset lausumien vastaus-ten ja mitattavan ominaisuuden välisistä riippuvuuksista ovat hyvin vähän rajoittavat verrattuna Guttmanin ja Thurstonen asteikkojen pohjana oleviin hyvinkin rajoittaviin olettamuksiin.² Se ei tee osioiden vastausfunktioista mitään muita olettamuksia kuin, että ne ovat nousevia monotonisia. Tätä olettamusta voidaan kuvata esimerkiksi seuraavan kuvion avulla.

1. Näistä asteikoista ja niiden konstruoimisesta mm. ROBERT FERBER and P.J. VERDOORN mt. s. 284-292; ALLEN L. EDWARDS Techniques of Attitude Scale Construction, New York 1957, s. 83-119 ja 149-200; ANTTI ESKOLA Sosiologian tutkimusmenetelmät II, Porvoo 1966, s. 210-249.

2. Guttmanin menetelmän pohjana on oletamus siitä, että eri lausumien vastausfunktiot ovat deterministisiä monotonisia funktioita. Thurstonen menetelmässä oletetaan, että vastausfunktioit ovat probabilistisiä ei-monotonisia ja niin ollen määrittelevät kukin likimain yhden pisteen asteikolla. Molempia olettamuksia voidaan pitää ankaran rajoittavina, ja niiden mukaisia lausumia, osioita, on vaikea käytännössä löytää. JIM C. NUNNALLY Psychometric Theory, New York 1967, s. 61-70 ja 528-531.



Mitattava ominaisuus voi olla esimerkiksi asennoituminen kirkkoon ja siirtyminen asteikolla oikealle merkitsee suhtautumisen muuttumista positiivisemmaksi. Esitetyt kolme osiota kuvaavat tällöin sisällöltään positiivisia lausumia kirkosta. Mitä positiivisemmin vastaaja asennoituu kirkkoon, sitä suurempi on todennäköisyys, että hän on samaa mieltä lausumien kanssa.

Eri osioiden vastausfunktioiden summan oletetaan tässä menetelmässä olevan mitattavan attribuutin lineaarinen tai ainakin likimain lineaarinen funktio. Tämä on seurausta siitä, että kaikki yksittäisten osioiden vastausfunktiot eivät ole saman muotoisia, vaan niiden muoto vaihtelee siinä määrin, että niiden summa muodostuu suurin piirtein lineaariseksi. Osioiden summan oletetaan yhteisesti kuvaavan vain yhtä ainoata ominaisuutta, yhtä ainoata asennetta, vaikka yksityisissä osioissa saattaakin olla joitakin muitakin ominaisuuksia tai komponentteja edustettuina. Osioiden pisteiden tai vastausten summana saadaan koko asennetta kuvaava pisteluku.

Summa-asteikkomenetelmän etuna on mahdollisuus käyttää useampiakin vastausvaihtoehtoja kuin vain samaa mieltä tai eri mieltä. Vastausvaihtoehdot voivat vaihdella täysin samaa mieltä -vaihtoehdosta täysin eri mieltä -vaihtoehtoon esimerkiksi kolmen, viiden tai seitsemänkin luokan kautta. Summa-asteikkomenetelmän voidaan eri asennemittausmenetelmistä parhaiten katsoa soveltuvan psykologisten ominaisuuksien ja erityisesti asenteiden mittaamiseen. Se ottaa muita menetelmiä paremmin huomioon, että yksittäisten lausumien, osioiden, vastaukset sisältävät huomattavan määrän virheitä ja muiden tekijöiden kuin juuri mitattavan ominaisuuden vaikutusta. Yksittäisten osioiden summan sijaan mittaa huomattavasti paremmin eri osioissa yhteisenä esiintyvää ominaisuutta. Summa-asteikon konstruoiminen on yleensä käytännössä paljon helpompaa kuin Guttmanin ja Thurstonen asteikkojen. Sen on lisäksi todettu antavan käytännössä hyviä tuloksia ja soveltuvan kaikentyyppisten asenteiden mittaamiseen.¹

Summa-asteikkoon pääsemiseksi suoritetaan yleensä aluksi varsinaisen asteikon konstruoiminen koenäytteen avulla lähtemällä suuresta määrästä erilaisia lausumia, joiden voidaan olettaa heijastavan mitattavaa asennetta. Noin puolet näistä lausumista esitetään negatiivisina ja puolet positiivisina. Useiden vaihtoehtojen kohdalla suoritetaan pisteiden antaminen esimerkiksi viiden vaihtoehdon ollessa kysymyksessä siten, että täysin samaa mieltä = 5, melkein samaa mieltä = 4, ei osaa sanoa = 3, jonkin verran eri mieltä = 2 ja täysin eri mieltä = 0.² Negatiivisten

1. NUNNALLY mt. s. 72-74 ja 531.

2. Näiden yksinkertaisten painojen sijasta voitaisiin käyttää yksityiskohtaisiin laskelmiin perustuvaa vastausten painottamista normaalijakauman mukaan. Näiden painojen on todettu korreloivan miltei täydellisesti esitetyn yksinkertaisen painotussysteemin kanssa, EDWARDS mt. s. 149-151.

lausumien osalta pisteiden antaminen tapahtuu päinvastaisesti.

Käytetyn summa-asteikkomenetelmän mukaisten asteikkojen konstruoimista selostetaan yksityiskohtaisemmin empiirisessä osassa, jaksossa 535.

Asennemittausmenetelmin saatujen mittaustulosten luonne poikkeaa jonkin verran tavanomaisin mittausmenetelmin saaduista mittaustuloksista, esim. pituus- ja painomitoista. Useimmat luonnontieteissä ja kansantaloustieteessä käytetyistä mittausmenetelmistä muodostavat suhdeasteikon, sen sijaan psykologisissa mittauksissa päädytään yleensä joko ordinaaliseen asteikkoon tai intervalliasteikkoon. Guttmanin menetelmä pyrkii vain ordinaaliseen asteikkoon, kun taas Thurstonen ja Likertin menetelmissä pyritään intervalliasteikkoon. Intervalliasteikon pohjana oleva mittausyksiköiden yhtäsuuruus on kuitenkin vaikeasti tavoitettavissa näillä menetelmillä; yleensä katsotaan, että Thurstonen menetelmä parhaiten päätyy yhtä suuriin mittausyksiköihin. Intervalliasteikolle on ominaista se, että nollakohta on mielivaltainen; näin ollen ei voida sanoa, mikä pistemäärä vastaa neutraalia asennoitumista. Summa-asteikkomenetelmällä saadut pisteet eivät siis mitenkään osoita absoluuttista asenteen määrää; niillä on merkitystä vain suhteessa muiden vastaajien pistemääriin.¹

423. Tietämys

4231. Tietämyksestä yleensä

Käyttämällä samantapaista määritelmää kuin edellä asentei-

1. SHAW and WRIGHT mt. s. 20-21 ja 564-565.

den yhteydessä voidaan tietämys määritellä yleistetyiksi näkökannoiksi, joihin ei liity mitään negatiivista tai positiivista suhtautumista.

Tietämys muodostuu kahdesta eri komponentista. Toisen komponentin muodostavat yksilön aikaisemmat kokemukset ja saamat tiedot ja toisen yksilön henkilökohtaiset, perinnölliset ominaisuudet. Perittyjä ominaisuuksia ovat lähinnä yksilön kyky muistaa erilaisia asioita sekä hänen kykynsä ratkaista ongelmia, ts. hänen kykynsä tehdä loogisia johtopäätöksiä. Sekä muistamiseen että ongelmien ratkaisukykyyn vaikuttavat suuresti myös oppimis- ja harjaantumisprosessi, jonka alaisena yksilö on ollut, ts. hänen aikaisempi koulutuksensa ja kokemuksensa.

Tietämys voidaan samoin kuin yleensäkin psykologiset tekijät jakaa kahteen ryhmään sen perusteella, onko tekijä luonteeltaan pysyvä, vain hitaasti muuttuva, vai lyhyellä aikavälillä muuttuva. Pysyvät erot yksilöiden tietämyksen tasossa riippuvat osittain edellä mainituista perityistä eroista, jonkinlaisesta älykkyydosamäärämuuttujasta, ja osittain koulutuksen asteesta. Tällaisessa tietämyksen tasossa tapahtuu luonnollisesti muutoksia jatkuvasti, mutta nämä muutokset tapahtuvat yleensä hitaasti ja ilman mitään suuria hyppäyksiä. Koulutustason kohoaminen tapahtuu elinvaiheiden mukaan, mutta sen voidaan olettaa olevan selvemmän vain alkupuolen elinvaiheissa, ts. nuorempien ja keski-ikäisten kotitalouksien kohdalla.

Lyhyellä aikavälillä muuttuvassa tietämyksessä saattaa tapahtua äkkinäisiä muutoksia tiettyjen koettujen tapahtumien, esimerkiksi voimakkaan inflaation, seurauksena. Nämä lyhytaikaiset tietämyksen muutokset ovat ilmeisesti suurelta osalta sellai-

sia, jotka samanaikaisesti tapahtuvat useiden kuluttajien ja kotitalouksien kohdalla, joten niillä ei liene yhtä suurta selitysarvoa kuluttajien tai kotitalouksien välisen käyttäytymiserojen selvittämisen kannalta, kuin on perustavaa laatua olevilla pysyvillä tietämyksen eroilla.

Esitetyn määritelmän mukaan tietämys voidaan käsittää hyvin laajaksi; se voi sisältää kaikki sellaiset kuluttajan käsitykset ympäristöstä, joihin ei liity mitään negatiivista tai positiivista asennoitumista. Tällaisena se saattaisi sisältää esim. tiedot muiden kotitalouksien tuloista, kulutuksesta ja säästämisestä, tiedot yleisistä taloudellisista lainalaisuuksista, erilaisista poliittisista tekijöistä ja niiden vaikutuksesta talouselämään, eri säästämisikohteista, niiden ominaisuuksista ja tuotoista sekä tiedot hintojen vaikutuksesta tuloihin, kulutukseen ja eri säästämisikohteisiin ja niiden tuottoihin.

4232. Tietämystä koskevista hypoteeseista

Säästämissikäyttämisen kannalta lienee merkitystä erityisesti tietämyksellä eri säästämisikohteista ja niiden ominaisuuksista. Tiedot tuttavien ja naapurien olosuhteista saattavat myös olla merkitseviä, mutta niiden vaikutus tulee esiin lähinnä erilaisten asenteiden yhteydessä käsiteltyjen tyytyväisyysmuuttujien kautta. Vahvin oletamus tietämyksen ja säästämissikäyttämisen välisistä riippuvuuksista voidaan tehdä eri säästämisikohteita ja niiden ominaisuuksia, tuottoa, likvidisyyttä, varmuutta, sidonnaisuutta jne., koskevan tietämyksen osalta. On ilmeistä, että kuluttajan tietämyksen taso juuri tällä alueella ratkaisevasti vaikuttaa hänen valintaansa säästämisikohteiden vä-

lillä. Sellaiset säästämiskohteet, joista kuluttaja ei ole lainkaan tietoinen, tai joista hän tietää vain jonkin verran, eivät voi kuulua hänen valinnanmahdollisuuksiinsa ainakaan samanlaisella todennäköisyydellä kuin sellaiset kohteet, jotka hän tuntee hyvin. Yleisesti voitaneen lähteä siitä, että mitä suurempi on kuluttajan tai kotitalouden tietämyksen taso, sitä useampia vaihtoehtoja hänellä on valittavanaan ja sitä laajempi on hänen säästämiskohteittensa määrä.

Tietämykseen eri säästämiskohteista liittyy tietämys hintojen vaikutuksesta eri säästämiskohteiden tuottoon. Erilais-
ten indeksisidonnaisten talletustilien ja muiden säästämiskoh-
teiden hyväksikäyttö on edellyttänyt jonkinlaista käsitystä ta-
pahtuneesta hintakehityksestä ja sen vaikutuksesta eri kohtei-
den reaaliseen tuottoon. Hintaodotuksetkin määräytyvät suurel-
ta osalta juuri tietämyksen perusteella; tietämys taloudelli-
sista lainalaisuuksista merkitsee samalla melko selvää käsitys-
tä siitä, miten hinnat yleensä kehittyvät erilaisissa suhdanne-
ja kasvuvaiheissa.

Tietämyksellä yleisistä taloudellisista lainalaisuuksista saattaa olla suoranaisempikin vaikutus säästämisen kannalta kuin vain odotusten muodostumisen kautta. Esimerkiksi joille-
kin kotitalouksille voi motiivirakenteesta riippuen aiheuttaa säästämispainetta tietoisuus siitä, että esim. sodan aikana in-
flaation vallitessa voimakkaan kulutuksen lisääminen johtaa vie-
lä voimakkaampaan inflaatioon. Tällaisia käyttäytymiseroja on
voitu todeta esimerkiksi Yhdysvalloissa.¹

1. KATONA Psychological Analysis of Economic Behavior, s. 79.

Eriytyisesti on oletettavissa, että kuluttajien tai kotitalouksien tietoisuus yleisistä taloudellisista lainalaisuuksista vaikuttaa heidän pitkän aikavälin säästämissuunnitelmiinsa; poikkeamat tällaisista pitkän ajan suunnitelmista esimerkiksi suhdannevaihteluiden takia eivät aiheuta frustraatioita, aspiiraatiotason alentamista ja siten suunnitelmien muutoksia kotitalouksille, jotka ovat tietoisia tällaisten vaihteluiden olemassaolosta ja niiden vaikutuksesta yksityisen kotitalouden olosuhteisiin.

4233. Tietämyksen tutkimisesta ja mittaamisesta

Tietämys on muuttujana suoranaisesti rinnastettavissa edellisessä jaksossa käsiteltyihin asenteisiin ja sen mittaaminen voi tapahtua samalla tavalla kuin asenteidenkin mittaaminen. Eräänlaiseen tietotestiin voidaan koota eri tietämyksen osakomponentteja koskevat kysymykset ja näiden kysymysten yhteisen tuloksen perusteella on mahdollista erotella vastaajat tietämyksen mukaan. Tietämystä samoin kuin asenteitakin mitattaessa on aiheellista käyttää lineaarista summamenetelmää, joka, kuten edellä todettiin, yleensä parhaiten soveltuu psykologisten muuttujien mittaamiseen.

424. Odotukset

4241. Odotusten määritelmästä ja odotusten luonteesta

Odotukset voidaan määritellä psykologiseksi tekijöiksi, jotka ovat riippuvaisia yksilön sekä ulkoisista että sisäisistä tekijöistä ja joihin ennen kaikkea liittyy aikaväli eteenpäin. Odotukset perustuvat osittain oppimiseen ja menneisyyden kokemuk-

siin, osittain odotusten muodostumishetkellä vallitsevaan tilanteeseen.

Se millä tavalla kuluttajat tai kotitaloudet muodostavat odotuksensa aikaisempien kokemustensa pohjalta nykyisissä olosuhteissa, riippuu suuresti kuluttajan tietämyksen asteesta sekä hänen erilaisista asenteistaan. Tietämyksen osalta on merkitystä juuri erilaisia syy- ja seuraussuhteita koskevalla tietämyksellä, koskipa se sitten yleisiä taloudellisia tekijöitä, tulokehitystä, työllisyyskehitystä, hintakehitystä, tai yksittäisiä säästämiskohteita ja niiden valinnan seurauksia. Asenteiden vaikutuksesta kokemusten ja johtopäätösten pohjalla muodostetut odotukset värittyvät ja suuntautuvat eri yksilöillä eri tavoin.

Odotusten muodostuminen erilaisten tekijöiden yhteisvaikutuksena muodostaisi mielenkiintoisen tutkimusalueen, mutta se ei kuulu tämän tutkimuksen piiriin. Tässä ei pyritä tutkimaan taloudellisten ja muiden ympäristömuuttujien vaikutusta psykologisiin tekijöihin ja sitä kautta säästämiseen, vaan pyritään vain selvittämään, missä määrin voitaisiin psykologisia tekijöitä erikseen mittaamalla saada taloudellisten ja muiden ympäristötekijöiden rinnalle selityskelpoisia muuttujia.

Odotusten suhteen on syytä tehdä jako toisaalta sellaisia muuttujia koskeviin odotuksiin, jotka ovat kuluttajan tai kotitalouden kontrollimahdollisuuksien ulkopuolella, ja toisaalta sellaisia muuttujia koskeviin odotuksiin, jotka ovat kuluttajan itsensä kontrolloitavissa. Jälkimmäiset voivat olla joko selviä suunnitelman luonteisia tai vain yleisiä odotuksia, jotka eivät vielä ole täsmentyneet varsinaisten suunnitelmien muotoon.

Kuluttajan kontrollimahdollisuuksien ulkopuolella ovat erityisesti yleinen taloudellinen kehitys ja siihen liittyvät hintojen ja tuottojen muutokset, mutta myös suurelta osalta hänen omat tulonsa. Tosin kuluttajat voivat itse esim. parantamalla koulutustasoaan jonkin verran lisätä tulojaan. Samoin perhetaloudet voivat lisätä tulojaan sillä, että perheenäiti siirtyy kodin ulkopuolelle palkattuun työhön. Kaiken kaikkiaan kuluttajien ja kotitalouksien tulot kuitenkin määräytyvät pääasiassa kuluttajista riippumattomien tekijöiden perusteella.

Kuluttajan kontrolloitavissa olevia muuttujia koskevia odotuksia ovat erityisesti tulonkäyttöä, kulutusta ja säästämistä koskevat odotukset, joskin näissäkin aina on satunnainen, kuluttajan päätöksistä riippumaton osa.

Kuluttajan käyttäytymisen ennustamisen kannalta on ilmeistä, että kontrolloitavia muuttujia koskevat odotukset tai paremmin suunnitelmat pystyvät parhaiten selittämään kuluttajien tulevan käyttäytymisen eroja. Yhdysvalloissa suoritetuissa tutkimuksissa on todettu, että suunnitelmien avulla pystytään ennustamaan tulevaa kulutuskäyttäytymistä paremmin kuin asenteiden tai yleisten odotusten avulla.¹ Kuitenkin kun pyrkimyksenä on selvittää ja ymmärtää käyttäytymisen eroja yleisesti poikkileikkaustutkimuksen avulla, on otettava tutkittavaksi myös muiden

1. JAMES TOBIN On the Predictive Value of Consumer Intentions and Attitudes, The Review of Economics and Statistics, February 1959, s. 1-11, ARTHUR M. OKUN The Value of Anticipations Data in Forecasting National Product teoksessa The Quality and Economic Significance of Anticipations Data, NBER, Princeton 1960, s. 411-428, F. THOMAS JUSTER Prediction and Consumer Buying Intentions, The American Economic Review, May 1960, s. 604-617.

odotusten ja psykologisten tekijöiden vaikutus.¹

Odotuksia ei voida pitää minään selvinä suureina tai muuttujina, vaan ne ovat suurimmaksi osaksi hyvin epämääräisiä käsitteiksi siitä, mihin suuntaan kehitys mahdollisesti saattaisi mennä. Odotusten varmuus ja täsmällisyys vaihtelee eri kohteiden osalta ja myös eri kotitalouksien osalta ja siten myös niiden vaikutus; varmimmat odotukset ovat luonnollisesti tärkeimpiä päätösten kannalta. Yleensäkin odotusten osalta on syytä lähteä siitä, että kuluttajilla tai kotitalouksilla on useita erilaisia odotuksia tietystä muuttujasta ja jokaiseen tällaiseen odotukseen liittyy erilainen todennäköisyys. Tällaisen todennäköisyysjakautuman odotusarvoa voidaan pitää kuluttajan tai kotitalouden odotuksia kuvaavana suurena. Paitsi jakautuman odotusarvo, myös jakautuman muoto ja täsmällisyys saattavat vaihdella huomattavasti eri kohteiden ja eri kotitalouksien välillä.

Odotusten osalta voidaan tehdä jako toisaalta pitkän aikavälin ja toisaalta lyhyen aikavälin odotusten välillä. Rysyvätuloon hypoteesissa oletetaan, että kuluttajien suunnitteluhorisontti ulottuu heidän elinikänsä loppuun asti ja että kuluttajilla on kohtalaisen selvät odotukset koko elinaikaisesta tulostaan ja sen jakaantumisesta eri periodeille. Ylipäänsä säästämisen takana voidaan katsoa aina olevan jonkinlaisia enemmän tai vähemmän epämääräisiä odotuksia tulevaisuuden tarpeista ja niiden tyydyttämiseksi tarvittavasta varallisuuden määrästä. Näiden odo-

1. Tätä mieltä ovat erityisesti Katona ja hänen kannattajansa, esim. GEORGE KATONA Comment teoksessa *The Quality and Economic Significance of Anticipations Data*, s. 454-458.

tusten täsmällisyys, kuten jo edellä todettiin, vaihtelee kuitenkin yksityisillä kuluttajilla.

Erilaisten koko kuluttajan elinikää tai suunnitteluhorisonttia koskevien pitkäaikaisten odotusten ja niissä esiintyvien erojen lisäksi saattavat yksittäisen periodin säästämiskäyttäytymisen eroihin vaikuttaa erilaiset lyhyttä aikaväliä koskevat odotukset; ennen kaikkea odotukset omasta tulosta ja tulojen käytöstä, mutta myös odotukset säästämiskohteiden tuotoista, hinnoista ja yleisestä taloudellisesta tilanteesta. Tällaisiin lyhytaikaisiin odotuksiin voidaan sisällyttää myös lähiperiodeja koskevat suunnitelmat ja niissä ilmenevät erot. Juuri nämä lyhytaikaiset odotukset ja suunnitelmat ovat olleet päähuomion kohteena Yhdysvalloissa kuluttajien psykologisia tekijöitä selvittävässä tutkimuksessa.¹

4242. Odotuksia koskevista hypoteeseista

Säästämiskäyttäytyminen voi ilmeisesti erota muilta tekijöiltään identtisten mutta odotuksiltaan poikkeavien kotitalouksien välillä, koska säästämispäätökset perustuvat ratkaisevalta osalta eri muuttujien odotetun kehityksen pohjalle.

Säästämiserojen kannalta voidaan pitää tärkeinä eroja kotitalouksien pitkän ajan tulo-odotuksissa, sekä absoluuttista että suhteellista tuloa koskevissa odotuksissa. Samoin eroavuudet pitkän aikavälin kulutusodotuksissa ja yleensä tulonkäyttö-odotuksissa saattavat selittää tietyn periodin säästämistä ja siinä ilmeneviä kotitalouksien välisiä eroja. Mitä paremmat

1. Katso alaviite 1 sivu 91 .

odotukset kotitaloudella on tuloistaan, sitä vähemmän se ilmeisestikin säästää tämänhetkisistä tuloistaan. Tulonkäyttöodotusten erot on kuitenkin otettava samanaikaisesti huomioon; mitä suuremmat kotitalouden kulutusmenot tulevaisuudessa ovat, sitä enemmän voidaan oletettavasti säästää tällä hetkellä. Kotitalouksien säästämistä verrattaessa on näin ollen tarkasteltava samanaikaisesti näiden kahden eri odotusmuuttujan vaikutusta.

Yleistä taloudellista tai poliittista tilannetta koskevat odotukset voitaisiin myös erotella omaksi tekijäryhmäkseen. Taloudellista tilannetta koskevat odotukset heijastunevat kuitenkin jo kuluttajan omia tuloja koskevissa odotuksissa, joten niiden antama lisäselitys ei liene suuri. Poliittista tilannetta, esim. koko yhteiskuntajärjestyksen kehittymistä koskevilla odotuksilla saattaisi olla oma vaikutuksensa.

Pitkän aikavälin odotuksia saattaa kotitalouksilla olla myös erilaisten tuottotekijöiden osalta. Esimerkiksi odotukset tonttien tai asuntojen tulevasta hintakehityksestä saattavat vaihdella suuresti eri kotitalouksilla ja niin ollen myös halukkuus sijoittaa säästäjä näihin kohteisiin. Samanlaisia pitkän ajan tuotto-odotuksia saattaa muodostua myös sellaisten säästämiskohteiden kuin osakkeiden ja obligaatioiden sekä henkivakuutusten osalta. Sen sijaan likvidimpien varojen osalta ei oletettavasti yleensä muodostu mitään pitkän aikavälin odotuksia.

Esitettyjen pitkän aikavälin odotusten ja niiden erilaisuuden voidaan erityisesti tulon osalta katsoa riippuvan siitä elinvaiheesta, missä kotitalous on. Elinvaiheiden alkupuolella tulo-odotukset ovat ilmeisestikin paljon suuremmat kuin eläkeiän lä-

hestyessä. Suhteellisen tulon odotukset riippunevat kuitenkin pääasiassa koulutustasosta.

Säästämisen kannalta tärkeät lyhyen aikavälin odotukset liittyvät jokseenkin tarkkaan samoihin muuttujiin kuin pitkän aikavälin odotukset: absoluuttiseen tulon määrään, tuloon suhteessa muiden viiteryhmiin kuuluvien tuloihin, tulojen käyttöön ja erilaisiin tuotto- ym. tekijöihin. Odotuksia koskevat hypoteesitkin ovat jokseenkin samansuuntaiset kuin pitkäaikaisten odotusten kohdalla. Lyhyen ajan odotusten erottaminen omaksi erilliseksi ryhmäkseen on perusteltavissa sillä, että ne saattavat olla jokseenkin riippumattomia pitkän ajan odotuksista ja kuluttajan ympäristömuuttujista; ne ovat oletettavasti puhtaasti yksilöllisiä ja satunnaisia muuttujia, jotka kuitenkin voivat vaikuttaa odotusten muodostamisperiodin käyttäytymiseen.

4243. Odotusten tutkimisesta ja mittaamisesta

Odotusten selvittämiseksi voidaan käyttää joko suoria kysymyksiä tai samanlaisia asennemittausmenetelmiä kuin asenteiden ja tietämyksen tutkimisessä. Odotusten selvittäminen asennemittausmenetelmin edellyttää kuitenkin useiden samaa odotusta koskevien kysymysten muodostamista; näiden kysymysten pitäisi kunkin koskea jotakin odotuksen osakomponenttia. Useimpien odotusten osalta tällaisiin komponentteihin hajoittaminen ei ole helppoa. Odotusten tutkimisessa onkin yleensä tyydytty suorien kysymysten esittämiseen haastateltaville. Odotusten jonkinlaiseksi kvantifioimiseksi voidaan käyttää useita eri vastausluokkia, jotka osoittavat odotusten suunnan ja suuruuden.

Odotusten varmuus ja siinä ilmenevät erot heijastunevat

jossakin määrin vastausluokissa samaan tapaan kuin asenteissa; äärimmäiset odotukset ovat ilmeisesti varmimpia. Odotusten varmuuden tutkimiseksi olisi periaatteessa mahdollista jokaisen odotuskysymyksen jälkeen tiedustella, miten varma vastaaja on odotustensa toteutumisesta, ja yhdistämällä näiden kahden kysymyksen vastaukset voitaisiin saada odotusten suuntaa ja varmuutta osoittava muuttuja.

5. PSYKOLOGISTEN TEKIJÖIDEN VAIKUTUKSEN TUTKIMISEEN TÄHTÄÄVÄ EMPIIRINEN TUTKIMUS

51. Varsinainen tutkimus

511. Tutkimuksen yleissuunnitelma ja tutkimuksen kohteena
olevat hypoteesit

Kuten aikaisemmin osan 4 alussa jo todettiin, on suoritettavan tutkimuksen tarkoituksena pyrkiä selvittämään, voidaanko psykologisten tekijöiden joukosta löytää säästämiskäyttäytymistä selittäviä lisämuuttujia taloudellisten ja muiden ympäristötekijöiden rinnalle. Tutkimuksessa käytettävään säästämiskäsitteeseen sisällytetään tällöin myös kestokulutustavarat.

Tutkimus käsittää kaksi osaongelmaa, ensinnäkin sen, miten psykologisia muuttujia voidaan tutkia ja miten "järkeviltä" saadut vastaukset ja vastausjakautumat tuntuvat, ja toiseksi sen, missä määrin saadut psykologisia tekijöitä kuvaavat muuttujat pystyvät selittämään säästämiskäyttäytymistä.

Psykologisten muuttujien empiiriseksi tutkimiseksi on ennen varsinaista säästämistutkimusta tehtävä koetutkimus, jonka tehtävänä on ennen kaikkea selvittää ensimmäistä osaongelmaa, psykologisten tekijöiden selvittämiseksi käytettäviä mittausmenetelmiä ja kysymyksiä ja vastaajien suhtautumista niihin. Toimeenpannun koetutkimuksen vaiheita ja tuloksia selvitetään jaksossa 53 ja se muodostaa tämän osatutkimuksen empiirisen osan.

Kaikkia edellä esitettyjä psykologisia tekijöitä koskevia yleisluontoisia hypoteeseja ei suinkaan voida ottaa tutkimuksen kohteeksi. Suunnitellussa tutkimuksessa ja suoritettussa koetut-

kimuksessa päähuomio on kiinnitetty koko säästämiskäyttäytymisen kannalta mahdollisesti vaikuttaviin psykologisiin tekijöihin, joskin myös joitakin eri säästämiskohteiden valintaan mahdollisesti vaikuttavia tekijöitä on pyritty ottamaan mukaan.

Testattavaksi suunnitellut hypoteesit tai tutkittavat tekijät voidaan parhaiten esittää luettelonomaisesti. Seuraavassa ne on lueteltu ensin koko säästämisen tai säästämisalttiuden osalta ja sen jälkeen säästämisen rakenteen osalta.

I Säästämisen tasoon tai säästämisalttiuteen vaikuttavat tekijät ja niistä mahdollisesti olemassa olevat hypoteesit (muiden tekijöiden säilyessä muuttumattomina):

1. motiivit: - jaksossa 4211. esitettyjen motiivien tai motiivirakenteen erot säästämisen tason tai säästämisalttiuden erojen mahdollisina selittäjinä
 - kulutus- ja säästämismotiivien suhteellinen paine; mitä suurempi säästämismotiivien paine, sitä suurempi säästäminen tai säästämisalttius
2. asenteet: - asennoituminen tulevaisuuden tarpeisiin ja säästämisen tarpeellisuuteen; mitä positiivisempi asennoituminen, sitä suurempi säästäminen tai säästämisalttius
 - asennoituminen sosiaalisen paineen olemassaoloon ja sen hyväksyminen; mitä positiivisempi asennoituminen sosiaaliseen paineeseen, sitä pienempi säästäminen tai säästämisalttius
 - tyytyväisyys omaan tuloon; mitä tyytyväisempi vastaaja on tuloihinsa, sitä enemmän hän säästää suhteessa tuloihinsa
 - tyytyväisyys omaan omaisuuteen; mitä tyytyväisempi vastaaja on omaisuuteensa, sitä vähemmän hän säästää suhteessa tuloihinsa

- asennoituminen omaan tuloon suhteessa normaaliksi katsottuun tuloon; mitä enemmän vastaajan tulot ovat normaaliin tulojen alapuolella, sitä vähemmän hän säästää, ja mitä enemmän ne ovat normaalitulojen yläpuolella, sitä enemmän hän säästää suhteessa tuloihinsa
3. tietämys: - tietämys yleisistä taloudellisista lainalaisuuksista; tästä muuttujasta ei ole vedettävissä mitään suoria johtopäätöksiä säästämisestä ja empiirisen tutkimuksen tehtäväksi jää lähinnä tutkia, onko havaittavissa selviä eroja tietämyksessä eri säästämistasoilla
4. odotukset: - odotukset tulevaisuuden tuloista sekä pitkän että lyhyen ajan tuloista; mitä suurempia tulojen odotetaan olevan tulevaisuudessa, sitä vähemmän vastaaja säästää tällä hetkellä
- odotukset tulevaisuuden menojen suhteen sekä pitkän että lyhyen ajan menojen suhteen; mitä suurempia menojen odotetaan tulevaisuudessa olevan, sitä enemmän vastaaja säästää

II Säästämisikohteiden valintaan vaikuttavat psykologiset muuttujat ja niitä koskevat mahdolliset hypoteesit (muiden tekijöiden pysyessä ennallaan):

1. motiivit: - eri motiivien ja eri säästämisikohteiden välinen mahdollinen riippuvuussuhde, esimerkiksi varovaisuusmotiivi - likvidit varat ja vakuutukset, tuottomotiivi - rahoitusomaisuus ja kiinteä omaisuus, kestokulutussäästäminen - likvidi tai rahoitusomaisuus
2. asenteet: - asennoituminen tuottoon, likvidisyyteen, varmuuteen ja helppouteen ja niiden vaikutus eri säästämisikohteiden valintaan; tuotto - obligaatiot ja osakkeet, likvidisyys - likvidit varat, varmuus - asunto-osakkeet, talletukset ja valtion obligaatiot

3. tietämys: - tietämys eri säästämiskohteiden ominaisuuksista; mitä paremmin vastaaja on tietoinen erilaisten säästämismahdollisuuksien olemassaolosta ja eri kohteiden ominaisuuksista, sitä laajempi on hänen varallisuuskohteittensa valikoima, erityisesti osakkeiden ym. vähemmän tavallisten säästämiskohteiden osalta
4. odotukset: - hintaodotukset ja niiden vaikutus eri säästämiskohteiden tuottoihin; mitä suurempi jonkin omaisuuserän odotettavissa oleva reaalityttö, sitä suurempi osa säästämisestä kohdistetaan siihen.

Esitettyjen tekijöiden ja olettamusten tutkimiseksi on luonnollisesti ensin otettava huomioon säästämiseen vaikuttavien taloudellisten ja muiden ympäristömuuttujien vaikutukset. Tärkeimmät muuttujat, joiden selitys ennen lueteltujen hypoteesien testausta on otettava huomioon, ovat tulo- ja elinvaihe, koska nämä kaiken kaikkiaan ovat ratkaisevimmat säästämistä selittävät muuttujat.

Tulon osalta lähdetään yhden poikkileikkaustutkimuksen aineistossa absoluuttisen tulon hypoteesista, ts. olettamuksesta, että saman periodin tulo vaikuttaa periodin säästämiseen. Tämän hypoteesin ehdottomuus ei kuitenkaan ole välttämätön; psykologisten muuttujien ja tulon yhteisvaikutuksia tutkimalla voidaan tehdä johtopäätöksiä absoluuttisen tulon ja muiden tulohypoteesien paikkansapitävyydestä. Erityisesti toisaalta tulo-odotusten ja toisaalta tutkimusperiodin tulon ja normaalitulon välisen vertailun avulla voidaan selvittää, mitkä tulokäsitteet ovat kuluttajien kannalta ratkaisevimpia. Esillä olevassa tutkimuksessa voidaan absoluuttisen tulon hypoteesin ottamista lähtökohdaksi perustel-

la sillä jo aikaisemmin mainitulla seikalla, että palkansaaja-kotitalouksien osalta tietyn periodin tulojen ja pitkän aikavälin tulot eivät yleensä poikkea sanottavasti toisistaan.

Hypoteesien testaamiseksi voidaan käyttää useammanlaisia analyysieja, jotka osittain ovat riippuvaisia muuttujien luonteesta. Osa saatavista muuttujista, kuten esimerkiksi elinvaihemuuttajat tai motiivimuuttajat tulevat olemaan luokittelumuuttujia, osa taas, kuten esimerkiksi erilaiset asennemuuttajat ja tietämysmuuttajat, jatkuvia muuttujia. Analyysimenetelmät voivat näin ollen vaihdella tavallisesta ristiintaulukoinnista varianssianalyysiin, regressioanalyysiin ja kovarianssianalyysiin.¹ Useampien erilaisten analyysimenetelmien perättäistä käyttöä voidaan pitää erityisen tärkeänä, koska tällöin voidaan taata kaikkien mahdollisten yhteisvaikutusten huomioon ottaminen. Esimerkiksi pelkän additiivisen regressioanalyysin käyttäminen jättää huomioon ottamatta erilaisten interaktioitten olemassaolon. Ristiintaulukoinnin ja varianssianalyysin avulla voidaan tällaisten vaikutusten olemassaoloa tutkia ja, jos ne osoittautuvat merkittviksi, ne voidaan ottaa huomioon myös multiregressioanalyysissa. Erilaisia analyysimenetelmiä ja niiden käyttö tulee jossakin määrin esiin jaksossa 535 koetutkimuksen tuloksia analysoitaessa.

1. Regressioanalyysin käyttämisestä säästämisen analysoimisessa LAWRENCE R. KLEIN Statistical Estimation of Economic Relations from Survey Data teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, s. 189-240. Kovarianssianalyysin ja varianssianalyysin käyttämisestä säästämiskäyttämisen analysoimisessa LEWIS SCHIPPER Consumer Discretionary Behavior, A Comparative Study in Alternative Methods of Empirical Research, Contributions to Economic Analysis, Amsterdam 1964, s. XIII-XIX, JAMES N. MORGAN Analysis of Residuals from "Normal Regressions" teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, s. 157-188.

512. Varsinaisen tutkimuksen näyte ja suoritustapa

Edellä esitettyjen hypoteesien testaamiseksi on suunniteltu suoritettavaksi laaja säästämistiedustelu, jossa näytteen perusteella pyrittäisiin hankkimaan yksityiskohtaiset tiedot palkansaajakotitalouksien tuloista, omaisuudesta, omaisuudessa tapahtuneista muutoksista 1. säästämisestä, elinvaihe-, sosiaaliluokka- ja asuinympäristömuuttujista sekä edellisessä jaksossa esitetyistä psykologisista tekijöistä.

Palkansaajaruokakuntien lukumäärä oli vuoden 1960 väestönlaskennan mukaan runsaat 922 000 ja sen voidaan karkeasti arvioida olevan 1 080 000 paikkeilla vuonna 1970. Suoritettavan tutkimuksen näytteen suuruudeksi on suunniteltu alustavasti 1 000 - 1 500 palkansaajakotitaloutta.¹ Näyte on tarkoitettu valita siten, että ensin valitaan edustava näyte kaikista maamme paikkakunnista ja sen jälkeen näiltä valituilta paikkakunnilta edustava näyte palkansaajakotitalouksista. Suomessa ei valitet-

1. Tämän kokoisen näytteen antamien tulosten luotettavuutta voidaan arvioida käyttämällä hyväksi suoritettua, jaksossa 53 selostettua, koetutkimuksen pohjalta saatuja, tosin hyvin karkeita arvioita tulon ja omaisuuden keskiarvosta ja hajonnasta. Näiden tulosten mukaan tulon hajonta oli 62 % keskimääräisestä tulosta ja omaisuuden hajonta 105 % keskimääräisestä omaisuudesta. Todellisuudessa hajontaluvut lienevät suuremmat; koetutkimuksessa käytetystä luokittelusta johtuen ylimpien tulojen ja omaisuuden hajontaa lisäävä vaikutus ei tule esiin. Näytteen perusteella laskettavan keskimääräisen tulon keskivirhe olisi tällöin 1 000 - 1 500 kotitalouden satunnaisnäytteessä 2 %:n paikkeilla ja keskimääräisen omaisuuden keskivirhe 3 %:n paikkeilla. Vaikka hajonnat todellisuudessa olisivat huomattavastikin koetutkimuksen tietojen perusteella arvioituja suurempia, voidaan esitettyjä arvioita pitää valaisevina, koska toisaalta luokitellun ja optimaalista allokointia käyttävän näytteen virhe on aina melkoisesti pienempi kuin puhtaan satunnaisnäytteen virhe. FRANK YATES Sampling Methods for Censuses and Surveys, Glasgow 1959, s. 96-99.

tavasti ole olemassa tämän tyyppisiin survey-tutkimuksiin soveltuva yleistä perusnäytettä paikkakunnista, kuten esimerkiksi Ruotsissa.¹ Edustavan näytteen valitsemiseksi paikkakunnista maamme kunnat on ryhmiteltävä mahdollisimman homogeenisiin ryhmiin, joista sitten valitaan edustavat kunnat siten, että niiden mukaan tulemisen todennäköisyys on suhteellinen niiden kokoon nähden.²

Palkansaajakotitalouksien valinnassa on aiheellista soveltaa optimaalisen allokoinnin menetelmää; sitä on käytetty mm. Ruotsin säästämistutkimusten näytteitä valittaessa. Tämän menetelmän soveltamiseksi on alustavaan näytteeseen valittava esimerkiksi kolminkertainen määrä palkansaajakotitalouksia. Nämä kotitaloudet ryhmitellään sitten tuloluokkiin ja lopulliseen näytteeseen valitaan sopivaksi katsottu osa kustakin luokasta. Erityisesti säästämisen tutkimisessa on syytä käyttää tällaista menetelmää, koska on selvää, että säästäminen tapahtuu valtaosaltaan suhteellisen harvojen kotitalouksien toimesta ylimmissä tuloluokissa. Näytteen tulee olla sellainen, että näytteenotto-suhde ylimmissä tuloluokissa on suurempi kuin alemmissä ja säästämisen kannalta vähemmän merkitsevissä tuloluokissa.³

Kotitalouksien valinnassa aiheuttaa ongelmia se, että ei ole olemassa mitään rekistereitä, jotka koskisivat ainoastaan palkansaajakotitalouksia. Näytteenoton on tapahduttava näin ollen henkikirjojen perusteella. Näistä ei kuitenkaan aina voi-

1. TORE DALENIUS Sampling in Sweden Contributions to Methods and Theories of Sample Survey Practice, Stockholm 1957, s. 89-134.

2. Mm. MEERI SAARSALMI Suomalaisen kuluttajan varainkäytöstä, Liiketaloustieteellinen Tutkimuslaitos Monisteita 18, Helsinki 1966, s. 167-170.

3. URSULA WALLBERG Hushållens sparande år 1955 Del I, Meddelanden från Konjunkturinstitutet Serie B:25, Stockholm 1959, s. 3-5.

da päätellä, onko kysymyksessä todella palkansaajakotitalous vai ei. Tämän vuoksi alustavaan näytteeseen mukaan tulleiden kotitalouksien osalta on syytä tuloja selvitetessä pyrkiä samalla selvittämään tulojen lähde.¹

Säästämistiedustelu tullaan suorittamaan suullisina haastatteluina, koska kysymysten lukumäärä varsinaisessa tutkimuksessa tulee olemaan niin suuri ja kysymykset siinä määrin hankalia, että vastausten saamiseksi ja kysymysten ymmärtämisen takaamiseksi on syytä käyttää tutkimuksen sisällöstä hyvin perillä olevia haastattelijoita.

52. Survey-menetelmällä saatuihin tietoihin liittyvistä virheistä ja niiden pienentämismahdollisuuksista

Tiedustelumenetelmällä hankittaviin tietoihin liittyy periaatteessa neljänlaisia virhetekijöitä. Ensimmäinen on näytteenottovirhe, joka aiheutuu siitä, että esimerkiksi kaikkia palkansaajakotitalouksia ei koskaan voida ottaa tutkimuksen kohteiksi, vaan niitä koskevat tiedot arvioidaan edustavan näytteen avulla. Toiseksi tuloksiin liittyy virheitä sen vuoksi, että kaikki näytteeseen valitut kotitaloudet eivät suostu vastaamaan tiedusteluun tai heitä ei jostakin syystä tavoiteta. Kolmanneksi vastaajat saattavat antaa tiedusteltavista muuttujista virheellisiä tietoja. Näiden virheellisten vastausten antaminen saattaa johtua siitä, että kysymykset ovat epäselviä ja vastaaja ei ymmärrä niitä oikein, että kysymykset johtavat vastaajaa tiettyyn suuntaan, että vastaaja ei ole tietoinen oikeasta vastauksesta tai ei muista sitä tai että vastaaja tahallisesti muuntaa vastauk-

1. Näin on tehty myöhemmin selostettavassa koetutkimuksen näytteenotossa.

siaan yleisesti hyväksytyyn ja erityisesti haastattelijan mahdollisesti hyväksymään suuntaan. Neljänneksi tapahtuu aina jonkin verran virheitä tietojen käsittelyvaiheessa; tämä virhemahdollisuus on kuitenkin kaikille tilastoille ja tietojen käsittelylle yhteinen.

Näytteenottovirhe on edellä luetelluista virhetekijöistä yleensä helpoimmin arvioitavissa. Virhe ja sen arvioiminen on riippuvainen näytteen valinnassa käytetystä menetelmästä.¹ Huomattavasti hankalampi on sen sijaan arvioida virhettä, joka aiheutuu haastattelematta jääneiden vaikutuksesta koko populaatiota koskevien estimaattien tarkkuuteen. Tämä tekijä on erityisen tärkeä säästämistiedusteluissa, joissa vastausprosentit ovat yleensä alhaisempia kuin useimmissa muissa tutkimuksissa, n. 70 - 80 %:n paikkeilla.² Poisjäämisen vaikutusta voidaan pyrkiä arvioimaan tutkimalla mahdollisesti käytettävissä olevien tietojen pohjalta, poikkeavatko vastaamatta jättäneet kotitaloudet systemaattisesti vastanneista kotitalouksista. Lisäksi voidaan tehostaa yrityksiä vastausprosentin kohottamiseksi tai ottaa lisänäytteitä vastaamatta jättäneiden korvaamiseksi näytteessä.

Edellisen kanssa samaan virheryhmään on luettavissa myös tapaukset, jotka eivät ole täydellisiä, ts. jotka merkitsevät osittaista vastaamatta jättämistä. Näiden osittaisia tietoja sisältävien vastaustensa perusteella on mahdollista tehdä johdopäätöksiä siitä, missä määrin kotitaloudet poikkeavat täysin

1. Näytteenottovirheiden laskemisesta esim. M.R. SAMFORD An Introduction to Sampling Theory with Applications to Agriculture, Edinburgh 1962, YATES mt. s. 145-243.

2. ROBERT FERBER Collecting Financial Data by Consumer Panel Techniques A Pilot Study, Studies in Consumer Savings, No. 1, University of Illinois, September 1959, s. 17, LYDALL mt. s. 231, SAARSALMI mt. s. 179

vastanneista.

Suurimman ongelman ja suurimmat virheet kotitaloustiedusteluissa kuitenkin aiheutuvat varsinaisista vastausvirheistä, ts. siitä, että kotitaloudet ilmoittavat tulonsa, kulutuksensa, talletuksensa jne. suuremmiksi tai pienemmiksi, kuin ne todellisuudessa ovat, tai että he muuntavat psykologisia tekijöitä koskevia vastauksiaan yleisesti hyväksyttävänä pitämäänsä suuntaan. Vastaaajien vastausten harhaisuus on kaikkein tärkein ja vaikein ongelma kotitaloustiedusteluissa. Tätä ongelmaa on ympäristömuuttujien osalta pyrkinyt selvittämään erityisesti Inter-University Committee for Research on Consumer Behavior Yhdysvalloissa.¹ Vastausvirheiden suuruuden arvioimiseksi on käytetty muista lähteistä saatavia tietoja kontrollointitietoina ja on voitu todeta, että yleensä virheet ovat pieniä demografisten tietojen kohdalla, mutta sen sijaan taloudellisista muuttujista annetut tiedot ovat voimakkaasti harhaisia alaspäin. Vastauksen tarkkuudessa on lisäksi eroja eri säästämiskohteiden osalta, esimerkiksi sidottu säästäminen ts. erilaiset vakuutukset ja lainojen lyhennykset ilmoitetaan melko oikein, sen sijaan esim. likvidit varat ja lainat ovat selvästi aliarvostettuja.² Psykologisten muuttujien osalta ei minkäänlaisia kontrollointimahdollisuuksia ole olemassa.

1. Tämän Consumer Savings Projectin tutkimustuloksia julkaistaan sarjana Studies in Consumer Saving; julkaisija on Illinoisin yliopiston yhteydessä toimiva Bureau of Economic and Business Research. Tähän mennessä on sarjassa julkaistu 6 teosta, mm. edellisen sivun viitteessä 2 mainittu teos.

2. ROBERT FERBER The Reliability of Consumer Reports of Financial Assets and Debts, Studies in Consumer Savings, No. 6, University of Illinois, June 1966, s. 25-38, erityisesti s. 38-41.

Vastausvirheiden pienentämiseksi on syytä kiinnittää erityistä huomiota siihen, että kysymykset laaditaan huolellisesti. Ne on pyrittävä saamaan mahdollisimman yksiselitteisiksi, helposti tajuttaviksi ja objektiivisiksi, niin että vastaaja tajuaa, mitä häneltä kysytään, mutta samalla niin, etteivät ne johda häntä mihinkään tiettyyn vastaukseen. Erityisesti juuri psykologisia muuttujia koskevien kysymysten laatimisessa on syytä kiinnittää huomiota tähän objektiivisuuteen.

Tiedustelun tapahtuessa henkilökohtaisena haastatteluna voidaan muistivirheitä supistaa pyytämällä vastaajaa tarkistamaan vastaus mahdollisten lähteiden avulla. Henkilökohtaisen haastattelun käyttäminen tekee myös mahdolliseksi määritelmien täsmentämisen ja kysymysten selventämisen. Toisaalta kuitenkin psykologisten muuttujien osalta haastattelijan henkilökohtainen suhtautuminen tai pelkkä läsnäolokin saattaa vaikuttaa vastaus-ten poikkeamiseen todellisesta. Tätä vaaraa voidaan puolestaan pienentää epäsuorien mittausmenetelmien (asennemittausmenetelmien) käyttämisellä ja haastattelijan huolellisella kouluttamisella ja tarkkailulla. Henkilökohtaisen haastattelun on voitu yleensäkin todeta johtavan täydellisempiin ja täsmällisempiin vastauksiin pitkissä ja luottamuksellisia tietoja koskevissa tutkimuksissa kuin kirjeitse tai puhelimitse suoritettujen tiedustelujen.¹

Kotitaloustiedusteluilla saatavien tietojen käyttökelpoisuus on usein kiistetty niiden suurten virheellisyyksien vuoksi. Kotitaloustiedustelut ovat kuitenkin tällä hetkellä ainoa lähde

1. FERBER and VERDOORN mt. s. 210.

säästämistä koskevien disaggregoitujen tietojen saamiseksi ja ennen kaikkea se tulee aina olemaan ainoa mahdollinen lähde psykologisia tekijöitä koskevien tietojen saamiseksi. Tosin virheet ovat suuret aggregaattitason ja koko populaatiota kuvaavien keskimääräisten muuttujien osalta, mutta näillä tasovirheillä ei kuitenkaan ole ratkaisevaa merkitystä erilaisten samoja kotitalouksia koskevien tekijöiden välisten riippuvuuk-sien selvittämisessä.¹

53. Suoritetun koetutkimuksen tarkoitus ja tulokset

531. Tutkittavat muuttujat ja niiden konstruointi

Koetutkimuksen ensisijaisena tehtävänä on psykologisten tekijöiden mittaamiseksi tarvittavien kysymysten kokeileminen. Kuten edellä jo asenteiden käsittelyn yhteydessä todettiin, on tietyn populaation asenteiden mittaamiseksi suoritettava analyysi niistä lausumista, joiden avulla asennemittausasteikot tutkittavalle populaatiolle voidaan rakentaa. Vasta tällaisen esitutkimuksen pohjalta voidaan suuresta joukosta lausumia valita tietyin menetelmin ne, jotka parhaiten mittaavat haluttua asennetta. Lisäksi esitutkimuksella selvitetään alustavasti vastaajien suhtautumista haastatteluun ja siten varsinaisen säästämis-tutkimuksen onnistumismahdollisuuksia.

Koetutkimuksen kysymyksiä suunniteltaessa lähdettiin liik-

1. JOHN B. LANSING - GERALD P. GINSBURG - KAISA BRAATEN An Investigation of Response Error, Studies in Consumer Savings, No. 2, University of Illinois, June 1961, s. 4, LAWRENCE R. KLEIN Introduction teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics, s. 3-8.

keelle edellä s.98-100 esitetystä tekijäluettelosta. Ennen kuin lopulliset kysymykset ja lausumat laadittiin, suoritettiin muutamia alustavia tutkimuksia. Ensimmäisenä vaiheena oli kolme usean tunnin pituista "syvähaastattelua" magnetofonia käyttäen. Nämä haastattelut suoritettiin tuttavapiirissä. Haastatteluja käytettiin hyväksi erityisesti asennelausumia laadittaessa.

Alustava kysymyskaavake, joka oli melkoisesti laajempi kuin lopullinen koetutkimuksen kysymyskaavake, testattiin ensimmäisen kerran keväällä 1968 Suomen Pankin taloustieteellisen tutkimuslaitoksen tutkijoiden ja aktuaarien keskuudessa, jolloin saatiin 20 havaintoa koskeva näyte. Tälle näytteelle suoritettiin ns. osioanalyysi asennemittauslausumien osalta myöhemmin jaksossa 534 esitettävällä tavalla. Muita kysymyksiä pyrittiin korjaamaan saadun kritiikin pohjalta. Korjattu kaavake testattiin uudelleen tutkimuslaitoksen koko henkilökunnan ja joidenkin pankin muiden työntekijöiden näytteen avulla ja aineistolle tehtiin jälleen osioanalyysi. Tämän analyysin pohjalta tehtiin kyselykaavakkeeseen vielä pieniä korjauksia. Näiden esivaiheiden tuloksena kyselykaavake lyheni melkoisesti alkuperäisestä. Lopulliset koetutkimukseen sisältyvät muuttujat tulivat olemaan seuraavat.

Motiivit: - tarkoitukset, joita varten säästetään ($M_1 - M_{10}$),
- tuloreaktiomuuttujat, joiden avulla pyritään mittaamaan kulutus- ja säästämismotiivien suhteellista voimakkuutta. Nämä muuttujat pyrkivät samalla mittaamaan kuluttajien reaktioita erilaisiin tulon muutoksiin ($R_1 - R_3$)

Asenteet: - asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin (A^t),

- poliittinen asennoituminen (A^P), joka varsinaisesti otettiin analyysiin mukaan lausumien konstruointivaiheessa, jolloin omaisuuden arvostukseen liittyvät lausumat katsottiin aiheelliseksi erottaa poliittisen asenteen piiriin,
- asennoituminen sosiaaliseen paineeseen (A^S),
- tyytyväisyys omaan tuloon (T^t),
- tyytyväisyys omaan omaisuuteen (T^V),
- asennoituminen erilaisiin säästämiskohteisiin ja ennen kaikkea niiden ominaisuuksiin ($S_1 - S_4$).

Tietämys: - tietämys erilaisista taloudellisista ilmiöistä (K^Y),
- tietämys eri säästämiskohteisiin liittyvistä seikoista (K^S)

Odotukset: - tuloa koskevat pitkän ajan (O_p^t), lyhyen ajan odotukset (O_s^t) sekä suhteellista tuloa koskevat odotukset (O_s^t)
- tulonkäyttöä koskevat pitkän aikavälin (O_p^k) ja lyhyen aikavälin (O_1^k) odotukset

Tulo- ja muut ympäristömuuttujat: ikää ja perhesuhteita koskevat tiedot (L),
- ammattia koskevat tiedot (U),
- tuloluokkaa koskevat tiedot (Y),
- omaisuusluokkaa koskevat tiedot (V) ja
- asunnonomistamissuhdetta koskeva tieto

Koetutkimuksessa käytetty kysymyskaavake on kokonaisuudessaan esitetty liitteessä 1. Edellä esitetyt muuttujat eivät ole sellaisinaan kaavakkeesta suoraan nähtävissä, vaan eri muuttujia koskevat kysymykset ovat osittain sekoitettuna. Kysymysten järjestyksen on määrännyt ensisijaisesti niiden vaikutus vastaajaan. Erityisesti on pyritty asennemuuttujia tarkoittavat lausumat sekoittamaan niin, ettei vastaaja voi päätellä niistä,

mitä häneltä kysytään. Kysymykset, joiden on arveltu eniten ärsyttävän vastaajia, kuten esimerkiksi tietämystä koskevat kysymykset, on jätetty mahdollisimman loppuun. Muuttujien konstruoiminen kysymyskaavakkeen kysymyksistä on selvitetty seuraavassa taulukossa 1.

Tulotyytyväisyys- ja omaisuustyytyväisyysmuuttuja ovat pisteluvultaan sitä suurempia, mitä tyytyväisempiä vastaajat ovat tuloonsa ja omaisuuteensa. Samoin odotusmuuttujat ovat pisteluvultaan sitä suurempia, mitä suuremmat vastaajien odotukset tulevaisuuden tuloista tai säästämismahdollisuuksista ovat. Säästämisasenteessa positiivisempi suhtautuminen säästämiseen heijastuu suurempana muuttujan arvona. Poliittisen asenteen osalta on oletettu, että oikeistolaisempi suhtautuminen merkitsee mahdollisesti suurempaa omaisuuden keräämishalua, ja niin ollen tämän muuttujan konstruoiminen on tapahtunut siten, että suurempi pisteluku merkitsee oikeistolaisempaa suhtautumista. Sosiaalisessa asenteessa suurempi pisteluku osoittaa voimakkaammin sosiaalista painetta vastustavaa asennetta.

TAULUKK 1.

Muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset	Vastauspisteet muuttujaan sisältyvien kysymysten osalta	Muuttujan konstruointi
Tulotyytyväisyys T^t	101-109, 116	101-109: "oikein hyvä(t)" = 5 - - "oikein huono(t)" = 1 116: "hyvin tyytyväinen" = 5 - "hyvin tyytymätön" = 1	Yksittäisten kysymysten pistelukujen summana; kysymysten 103 ja 104 osalta summaan sisältyy niiden vastauspisteiden keskiarvo, mikäli aviopuoliso on työssä, ja vain 103 vastauksen pisteet, mikäli aviopuoliso ei ole työssä; samoin kysymysten 108 ja 109 osalta (Vaihtelurajat: 40-8)
Omaisuuksittyytyväisyys T^v	110-115, 117	110-115: "hyvin suuri" = 5 - - "hyvin pieni" = 1 117: "hyvin tyytyväinen" = 5 - - "hyvin tyytymätön" = 1	Samoin kuin edellä; vastauksista 112 ja 113 keskiarvo, mikäli aviopuoliso on työssä, vain 112, mikäli aviopuoliso ei ole työssä (Vaihtelurajat: 30-6)
Lyhyen aikavälin tulo-odotukset O_1^t	118	"selvästi suuremmat" = 5 - - "selvästi pienemmät" = 1	(Vaihtelurajat: 5-1)
Pitkän aikavälin tulo-odotukset O_p	119	- " -	- " -
Suhteellisen tulon odotukset O_s	120, 121	- " -	Keskiarvona, mikäli aviopuoliso on työssä, vain vastauksen 120 perusteella, ellei aviopuoliso ole työssä (Vaihtelurajat: 5-1)
Lyhyen aikavälin tulonkäyttöodotukset O_1^k	122	"selvästi suuremmat" = 5 - - "selvästi pienemmät" = 1	(Vaihtelurajat: 5-1)
Pitkän aikavälin tulonkäyttöodotukset O_p^k	123	- " -	- " -

TAULUKKE 1. jatk.

Muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset	Vastauspisteet muuttujaan sisältyvien kysymysten osalta	Muuttujan konstruointi
Asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin A ^t	Positiiviset: 201, 205, 208, 214, 217, 224, 229, 243, 246, 250, 251, 255 Negatiiviset: 202, 211, 213, 220, 228, 232, 234, 237, 238, 244, 248, 253	Positiiviset: "täysin samaa mieltä" = 5 - - "täysin eri mieltä" = 1 Negatiiviset: "täysin eri mieltä" = 5 - - "täysin samaa mieltä" = 1	Yksittäisten kysymysten pistelukujen summana (Vaihtelurajat: 120-24)
Poliittinen asennoituminen A ^p	Oikeistolaiset: 204, 210, 218, 227, 231, 236, 240, 241 Vasemmistolaiset: 206, 212, 222, 226, 242, 247, 249, 252	Oikeistolaiset: "täysin samaa mieltä" = 5 - - "täysin eri mieltä" = 1 Vasemmistolaiset: "täysin eri mieltä" = 5 - - "täysin samaa mieltä" = 1	Samoin kuin edellä (Vaihtelurajat: 80-16)
Asennoituminen sosiaaliseseen paineeseen A ^s	Vastustavat: 207, 215, 225, 230, 233, 235, 239, 254 Hyväksyvät: 203, 209, 216, 219, 221, 223, 245, 256	Vastustavat: "täysin samaa mieltä" = 5 - - "täysin eri mieltä" = 1 Hyväksyvät: "täysin eri mieltä" = 5 - - "täysin samaa mieltä" = 1	Samoin kuin edellä (Vaihtelurajat: 80-16)
Motiivit: - odottamattomia menoja varten M ₁ - matkoja varten M ₂ - odotettavissa olevia menoja varten M ₃ - omaa asuntoa varten M ₄ - kesäasuntoa varten M ₅ - lainojen maksamiseksi M ₆	301)) 302)) 303)) 304)) 305)) 306))	M _i = 1 (i=1,2,... 10), kun ko. motiivi on tärkein, muuten M _i = 0	Käytetään luokittelumuuttujana

TAULUKKO 1. jatk.

Muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset	Vastauspisteet muuttujaan sisältyvien kysymysten osalta	Muuttujan konstruointi
- tulojen saamiseksi M_7	307)	
- kestokulutushyödykkeiden hankkimiseksi M_8	308)	
- omistamisen halun vuoksi M_9	309)	
- oman yrityksen aloittamiseksi M_{10}	310)	
Oman asunnon omistaminen H	312	H = 1, jos on oma asunto, H = 0, jos on vuokra-asunto	Käytetään luokittelumuuttujana
Reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen R_1	327-339	"hyvin varmasti ei" = 5 - - "hyvin varmasti kyllä" = 1	Verrataan vastauspisteiden summia: $\frac{\sum (327, 329, 330, 331, 333, 337)}{\sum (327-338)}$
Reagoiminen tulojen satunnaiseen väliaikaiseen kohoamiseen R_2	340-351	"hyvin varmasti kyllä" = 5 - - "hyvin varmasti ei" = 1	Samoin kuin edellinen $\frac{\sum (340, 342, 344, 345, 347, 348, 349)}{\sum (340-350)}$
Reagoiminen tulojen pysyvään kohoamiseen R_3	352-364	- " -	Samoin kuin edellinen $\frac{\sum (352, 353, 355, 356, 357, 360, 361)}{\sum (352-363)}$
Asennoituminen omaisuus-erien ominaisuuksiin:			
- likvidisyyteen S_1	365)	Käytetään luokittelumuuttujana
- tuottoon S_2	366)	
- varmuuteen S_3	367)	
- helppouteen S_4	368)	
		$S_i = 1$ (i=1,2,3,4), kun ko. ominaisuus on tärkein, muuten $S_i=0$	

TAULUKKO 1. jatk.

Muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset	Vastauspisteet muuttujaan sisältyvien kysymysten osalta	Muuttujan konstruointi
Tietämys yleisistä ta- loudellisista ilmiöistä K ^V	401, 402, 404, 408, 409, 410, 412	Oikea vastaus = 1, muut = 0	Yksittäisten kysymysten vastaus- pisteiden summana (Vaihtelurajat: 7-0)
Tietämys eri säästämis- kohteista K ^S	403, 405, 406, 407, 411	- " -	Yksittäisten kysymysten vastaus- pisteiden summana (Vaihtelu- rajat: 5-0)
Elinvaihemuuttuja	501, 503, 505, 506)	L _i = 1 (i = I, II ...XII), kun västääja kuuluu ko. elinvai- heeseen, muuten L _i = 0	Käytetään luokittelumuuttujana
- alle 30-vuotiaat yksinäiset L _I)		
- alle 30-vuotiaat avioparit L _{II})		
- alle 30-vuotiaat lapsiperheet L _{III})		
- 30-44-vuotiaat yksinäiset L _{IV})		
- 30-44-vuotiaat avioparit L _V)		
- 30-44-vuotiaat lapsiperheet L _{VI})		
- 45-59-vuotiaat yksinäiset L _{VII})		
- 45-59-vuotiaat avioparit L _{VIII})		
- 45-59-vuotiaat lapsiperheet L _{IX})		
- 60-vuotiaat tai sitä vanhemmat yksinäiset L _X)		
- 60-vuotiaat tai sitä vanhemmat avioparit L _{XI})		
- 60-vuotiaat tai sitä vanhemmat lapsiperheet L _{XII})		

TAULUKKO 1. jatk.

Muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset	Vastauspisteet muuttujaan sisältyvien kysymysten osalta	Muuttujan konstruoiminen
Sosiaaliluokka ¹ $U_1 - U_4$	502	$U_i = 1$ ($i = 1, 2, 3, 4$), kun vastaaja kuuluu ko. sosiaaliluokkaan	Käytetään luokittelumuuttujana
Asuinympäristö E	Vastauslomakkeen numeron perusteella; numerot 1-66 Heinävedeltä, 67-186 Helsingistä	E = 1, kun vastaaja on Heinävedeltä E = 0, kun vastaaja on Helsingistä	- " -
Tulo Y	507 - 509	-	Vastausluokan keskimääräinen tulo kuvaa vastaajan tuloa
Omaisuus V	510 - 512	-	Vastausluokan keskimääräinen omaisuus kuvaa vastaajan omaisuutta
Omaisuus suhteessa tuloon $\frac{V}{Y}$	$\frac{507 - 509}{510 - 512}$	-	Vastaajan tulo jaettuna vastaajan omaisuudella

1. Sosiaaliluokkajako on suoritettu ammatin perusteella Helsingin kaupungin käyttämän sosiaaliluokkaryhmittelyn mukaan; ryhmittelyperusteet ilmenevät liitteestä 2. Koko maan kannalta oikeamman sosiaaliluokkajaon aikaansäämiseksi olisi syytä käyttää sosiaaliryhmittelyn perusteena teosta URHO RAUHALA Suomalaisen yhteiskunnan sosiaalinen kerrostuneisuus, Sosiaalipoliittisen yhdistyksen tutkimuksia 14, Porvoo 1966, erit. liite 13, s. 379.

Kysymyskaavakkeen kysymykset 313-326 on otettu mukaan lähinnä sen vuoksi, että niiden perusteella on voitu arvioida vastausten 327-339, muuttujaan R_1 sisältyviin kysymyksiin annettujen vastausten, järkevyyttä.

Asennoitumista eri omaisuuserien ominaisuuksiin on tyydytty tutkimaan pelkästään näitä ominaisuuksia koskevien keskinäisten vertailujen ja niistä muodostettavien luokittelumuuttujien avulla.

Tietotestissä on vastausvaihtoehtoihin lisätty kahden väärän vaihtoehdon lisäksi mahdollisuus antaa vastaus "ei osaa sanoa". Tällä mahdollisuudella on pyritty pienentämään arvaamalla annettujen oikeiden vastausten määrää.

Tulon ja omaisuuden osalta on pyritty selvittämään sekä vuotta aikaisemmat että vuoden kuluttua odotettavissa olevat luokat. Tämän tarkoituksena on ollut pyrkiä selvittämään eri kotitalouksien tulon normaalisuutta, ts. sitä, missä määrin tuloluokkaa voidaan pitää pitkän tähtäimen tuloa osoittavana, sekä sitä, onko kotitalouden omaisuus "pitkän ajan" omaisuutta vai onko siinä mahdollisesti jokin juuri tiedusteluvuonna saatu satunnainen komponentti, joka pitäisi myös tulossa ottaa huomioon.

532. Näyte ja haastattelun suorittaminen

Koska koko tutkimuksen tarkoituksena on selvittää palkansaajakotitalouksien säästämiseen vaikuttavia tekijöitä, oli myös koetutkimuksen näyte pyrittävä saamaan mahdollisimman edustavaksi palkansaajakotitalouksien osalta. Näytteen koko määriteltiin alustavasti lähinnä kustannussyistä melko pieneksi; lähtökohdak-

si otettiin n. 150-200 kotitalouden näyte.

Näyteyksiköksi määriteltiin varsinaisesti tuloyksikkö Ruotsin säästämistutkimuksen mukaan, ts. vanhemmat ja alle 18-vuotiaat lapset tai muuten täysin vanhemmista riippuvaiset holhottavat.¹ Näytteenottovaiheessa ei tätä määritelmää kuitenkaan suoranaisesti noudatettu, vaan valintayksikön muodosti ruokakunta. Näytteen pienuudesta johtuen ja kustannusten pienentämiseksi päätettiin haastattelun suorittaminen rajoittaa kahdelle paikkakunnalle. Toiseksi haastattelupaikkakunnaksi valittiin käytännöllisistä syistä Helsinki, jossa näytteenotto rajoitettiin neljään liitteessä 3 selostetulla tavalla valittuun kaupunginosaan. Toiseksi haastattelupaikkakunnaksi haluttiin löytää mahdollisimman vastakkainen, lähinnä mahdollisimman maatalousvaltainen paikkakunta. Tämä paikkakunta valittiin eräänlaista subjektiivista satunnaista valintaa käyttäen tavalla, joka on selostettu liitteen 3 osassa 2. Se tuli olemaan Heinävesi.

Näytehenkilöiden valitseminen tapahtui kahdessa vaiheessa; ensimmäisessä vaiheessa valittiin Helsingistä 400 ja Heinävedeltä 200 ruokakuntaa. Nämä luokiteltiin kummallakin paikkakunnalla erikseen veroilmoituksista saatujen tulotietojen ja elinvaiheen mukaan 24 luokkaan ja näitä luokitteluja käyttäen valittiin lopulliseen näytteeseen Helsingistä 120 ja Heinävedeltä 66 ruokakuntaa. Tämä jakautuma Helsingin ja Heinäveden välillä on melko mielivaltaisesti määräytynyt ja osittain siihen vaikuttivat Heinäveden haastattelun hankaluus ja kustannukset, toisaalta se, että Helsingin näyte on tuloiltaan ja ilmeisesti myös

1. WALLBERG mt. s. 2-3.

muilta ominaisuuksiltaan heterogeenisempi kuin Heinäveden näyte. Näytteeseen pyrittiin ottamaan jokaisesta luokasta suurin piirtein saman verran kotitalouksia haastattelun kohteeksi. Tämän tarkoituksena oli saada näinkin pienen näytteen peittävyys mahdollisimman laajaksi, ts. haastateltava aineisto poikkeamaan kylliksi erilaisilta, myös psykologisilta ominaisuuksiltaan, jotta jonkinlaisia mitattavissa olevia eroja todella olisi olemassa.

Tutkimus suoritettiin henkilökohtaisina haastatteluina. Haastattelun yksityiskohtia on selostettu liitteen 3 osassa 4.

533. Vastaajien suhtautuminen tutkimukseen

Käyttökelpoisten vastausten lukumäärä oli haastattelun jälkeen 141, eli 75.8 % lopulliseen näytteeseen valituista kotitalouksista. Ei-vastanneista 24.2 %:sta kieltäytyneitä oli 10.2 %-yksikköä, yrittäjinä hylättyjä 3.2 %-yksikköä, haastattelupaikkakunnalta pois muuttaneita tai kuolleita 3.8 %-yksikköä ja paikkakunnalla asuvia ei-tavoitettuja 7.0 %-yksikköä.

Kieltäytymisprosentit poikkesivat melkoisesti Heinävedellä ja Helsingissä toisistaan. Heinäveden näytteen osalta kieltäytyneitä oli vain 1, mikä merkitsi 1.5 %:a koko Heinäveden näytteestä. Helsingin osalta kieltäytyneitä oli 18, mikä merkitsi 14 %:a Helsingin näytteestä. Vastaava ero on yleisesti todettavissa kaikissa haastattelututkimuksissa; maaseudulla vastausprosentti on yleensä korkeampi kuin kaupungeissa.¹ Erityisesti Helsingin osalta kieltäytymisen voidaan olettaa olevan keski-

1. Esim. SAARSALMI mt. s. 177-179.

määräistä suurempi sen vuoksi, että Helsingissä suoritetaan myös keskimääräistä enemmän erilaisia haastattelututkimuksia.

Haastattelematta jääneiden ja kieltäytyneiden jakaantuminen eri tulo- ja elinvaiheluokkiin on esitetty liitteen 3 osassa 5.

Nuorempien kotitalouksien ja erityisesti nuorten yksinäisten kotitalouksien kohdalla oli haastattelematta jäämisessä kysymys yleensä joko paikkakunnalta pois muuttamisesta tai siitä, että haastateltava ei ollut useista eri vuorokauden aikoina tehdyistä haastatteluyrityksistä huolimatta tavoitettavissa. Kieltäytyneiden osuus oli suurempi yli 45-vuotiaiden kotitalouksien kuin nuorempien kotitalouksien osalta. Tavoittamatta jääneitä haastateltavia oli suhteellisesti eniten toisaalta nuorissa yksinäisissä toisaalta vanhoissa yksinäisissä kotitalouksissa.

On vaikea tehdä mitään suoranaisia johtopäätöksiä kieltäytyneiden tai muuten vastaamatta jääneiden kotitalouksien merkityksestä koetutkimuksen tulosten kannalta. Miten paljon kieltäytyminen on aiheutunut siitä, että nämä vastaajat ovat kielteisesti säästämiseen suhtautuvia ja lyhytjännitteisesti toimivia kotitalouksia, on kysymyksenalaista. Mikäli näin olisi asianlaita, olisi ilmeistä, että kieltäytyneet aiheuttaisivat näyttteen tuloksiin vinoutta. Koetutkimuksen näyte on kuitenkin muutenkin pieni, eikä sellaisenaan muodosta täysin edustavaa näytettä palkansaajakotitalouksista, joten tällaisen vastaamatta jättäneiden kotitalouksien aiheuttaman virheen arvioiminen ei ole tässä vaiheessa erikoisen relevanttia. Suuremman säästämis- tutkimuksen osalta sen sijaan on syytä huolellisesti tutkia haastattelematta jääneiden ja kieltäytyneiden ominaisuuksia ja mah-

dollisuuksien mukaan pyrkiä ottamaan uusi lisänäyte, joka korvaisi pois jääneitä vastaajia.

Haastateltavien suhtautumista pyrittiin erityisesti selvittämään kunkin haastattelun osalta täytetyn haastattelijakaavakkeen avulla. Siinä haastattelijat esittivät oman henkilökohtaisen käsityksensä vastaajien ko-operatiivisuudesta, kyvystä ymmärtää esitettyjä kysymyksiä, kysymysten ärsyttävyydestä, haastatteluun kyllästymisestä sekä vastausten antamisen huolellisuudesta.

Vastaajien suhteellisen jakautuman perusteella eri kysymysten osalta voidaan katsoa haastateltavien suhtautuneen siihen melko positiivisesti. Haastattelijoiden arvioiden mukaan 75 % vastaajista oli ko-operatiivisia, 56 %:lla ei ollut vaikeuksia kysymysten ymmärtämisessä, 85 %:a haastattelu ei ärsyttänyt, 74 % ei osoittanut kyllästymisen merkkejä n. 1 tunnin kestävän haastattelun aikana ja 80 % näytti antavansa vastauksensa huolellisesti ja harkiten. Kun otetaan vielä huomioon, että jokaisen kysymyksen osalta em. %-lukujen lisäksi 5-10 % vastaajista sisältyi ryhmään "vaikea sanoa", voidaan tulosta pitää melko tyydyttävänä.

Vastaajien arvioidussa suhtautumisessa ei ollut todettavissa mitään merkittäviä eroja heidän elinvaiheensa mukaan. Sen sijaan kysymysten ymmärtämisen ja sosiaaliluokan välillä näytti olevan selvä riippuvuus, joka χ^2 -testin mukaan oli merkitsevä 0.01 %:n riskillä; riippuvuuden määrää osoittava kontingenssi-kerroin oli 0.43.¹ Alemmissa sosiaaliluokissa kysymysten

1. Esim. MURRAY R. SPIEGEL Theory and Problems of Statistics, New York 1961, s. 204 (Coefficient of Contingency).

ymmärtämisessä oli suhteellisesti eniten vaikeuksia.

Muiden kysymysten osalta ilmeni riippuvuutta haastateltavilta saatuihin vastaustuloksiin vain taloudellisen aseman arvioinnin ja tulon välillä: χ^2 -testi oli merkitsevä 0.001 %:n riskillä ja kontingenssikerroin oli 0.64.

534. Muuttujien analysointi ja tarkastelu

5341. Summa-asteikkomuuttujien tarkastelu ja konstruoiminen

Koetutkimuksen eräänä tärkeimpänä tarkoituksena oli asennemittausasteikkojen laatiminen. Seuraavassa selostetaan ensin yksityiskohtaisesti asteikon aikaansaamiseksi tarvittavan analyysin eri vaiheet ja sen jälkeen eri muuttujien analyysin tulokset.

Asennemittausasteikon laatimiseksi on kuhunkin asenteeseen sisältyvien lausumien vastausten perusteella suoritettava ns. osioanalyysi, ts. analyysi siitä, mitkä esitetyistä lausumista näyttävät parhaiten mittaavan haluttua asennetta ja mitkä lausumat mahdollisesti olisi syytä jättää pois.

Eräs mahdollinen tapa käyttökelpoisten osioiden valitsemiseksi on t-testin avulla vertailla kunkin yksittäisen osion vastauksia summamuuttujan osalta toisaalta korkeimmat arvot saaneiden ja toisaalta alhaisemmat arvot saaneiden vastaajaryhmien välillä. Tätä menetelmää käytettiin koetutkimuksen kysymyksiä suunniteltaessa ja testattaessa suppealla aineistolla Suomen Pankissa. Menetelmä on täsmälleen selitettynä seuraavanlainen. Kaikkien osioiden summan 1. koko asennetta kuvaavan summapisteluvun perusteella valitaan vastaajien joukosta esim. ne, jotka kuuluvat suurimmat pisteluvut saaneeseen neljännekseen kaikista

vastaajista ja toisaalta ne, jotka kuuluvat alhaisimmat pisteluvut saaneeseen neljännekseen kaikista vastaajista. Kunkin yksittäisen lausuman osalta lasketaan tämän jälkeen ylimmän luokan tästä lausumasta antamien vastausten pistelukujen keskiarvo ja vastaavasti alimman luokan tästä lausumasta antamien pistelukujen keskiarvo. Kunkin lausuman osalta testataan tämän jälkeen t-testillä näiden keskiarvojen eron merkitsevyys.¹ t-testin käyttäminen perustuu olettamukseen pistelukujen jakautuman likimääräisestä normaalisuudesta. Käytetyissä alustavissa parinkymmenen henkilön näytteissä ei normaalisuusolettamukset voineet pitää paikkaansa, joten laskelmat ja testit muodostuivat hyvin karkeiksi ja likimääräisiksi.

Toinen koetutkimuksen aineiston käsittelystä käytetty vaihtoehto asteikon muodostavien osioiden valitsemiseksi on korrelaatioanalyysin käyttäminen. Korrelaatiomenetelmällä päädytään yleensä samoihin tuloksiin, samoihin osioihin kuin edellä selostetun ylimmän ja alimman ryhmän vertailunkin avulla.² Tässä analyysissä tutkitaan jokaisen yksittäisen osion vastauspisteiden korrelaatiota kaikkien osioiden vastauspisteiden summan l. asennetta kuvaavan kokonaispistemäärän välillä. Tavanomaisen PM-korrelaation³ käyttämisen edellytyksenä on muuttujien lineaar-

1. $t = \frac{\bar{X}_Y - \bar{X}_A}{\sqrt{\frac{s_Y^2}{n_Y} + \frac{s_A^2}{n_A}}}$, jossa \bar{X}_Y on ko. lausuman keskiarvo ylimmässä neljänneksessä ja \bar{X}_A keskiarvo alimmassa neljänneksessä ja s_Y^2 ja s_A^2 ko. vastausten vastaavat hajonnat ja n_Y ja n_A ylimmän ja alimman luokan vastaajien lukumäärät. EDWARDS mt. s. 152-153.

2. EDWARDS mt. s. 155, NUNNALLY mt. s. 262.

3. $r_{1y} = \frac{s_{1y}}{s_1 s_y}$, jossa r_{1y} kuvaa osion 1 ja summamuuttujan y välistä korrelaatiota, s_{1y} niiden välistä kovarianssia ja s_1 ja s_y osion 1 ja summamuuttujan y standardipoikkeamia.

rinen riippuvuus ja merkitsevyyden testaamisen edellytyksenä on lisäksi, että molempien muuttujien jakautumat ovat suurin piirtein normaaleja. Nämä edellytykset eivät yleensä ole osioanalyysin kohteena olevassa aineistossa täysin täytettyinä, mutta siitä huolimatta korrelaatioanalyysin voidaan katsoa likimääräisesti osoittavan osioiden paremmuusjärjestyksen. Korrelaatioita laskettaessa on - erityisesti kun osioiden lukumäärä on melko pieni, kuten tässä esitutkimuksessa - otettava huomioon se, että yksittäisen osion vastauspisteet sisältyvät koko asennetta kuvaaviin vastauspistemääriin. Tästä aiheutuvan näennäisen korrelaation korjaamiseksi on syytä tehdä osioiden ja kokonaispisteiden välillä saatujen korrelaatioiden korjaus.¹

Korrelaatioanalyysia käytettäessä voidaan valittavien osioiden korrelaatioiden alaraja asettaa joko niiden standardipoikkeaman ja merkitsevyyden perusteella tai, mikäli merkitsevyydestin käyttöedellytysten ei oleteta olevan täytetyt, jonkin peukalosäännön nojalla, esimerkiksi asettamalla rajaksi 0.10:n tai 0.15:n korrelaatio.² Toisaalta, mikäli jonkin osion ja summamuuttujan välinen korrelaatio on hyvin korkea, lähellä 1:tä, voidaan tehdä se johtopäätös, että ko. osio yksinään pystyy selvittämään mitattavan ominaisuuden. Lähellä 1:tä olevat korrelaatiot ovat kuitenkin hyvin harvinaisia käytännössä.

Asennemittausasteikon laatimisessa ja osioiden valinnassa

1. Tämä korjaus voidaan tehdä seuraavasti:

$$r_{1(y-1)} = \frac{r_{1y}s_y - s_1}{\sqrt{s_1^2 + s_y^2 - 2s_1s_yr_{1y}}}$$

jossa käytetyt symbolit ovat samat kuin edellisen sivun alaviitassa 3. NUNNALLY mt. s. 262.

2. NUNNALLY mt. s. 263-264.

ei ole kuitenkaan syytä kiinnittää huomiota yksinomaan osioiden ja summapisteidien välisiin korrelaatioihin. Laadittavan asennemittausasteikon ja saatujen koko asennetta kuvaavien muuttujien tulee olla sellaisia, että niissä on mahdollisimman vähän vastaajien välisistä satunnaisista eroista tai sellaisista tekijöistä, joita ei haluta mitata, aiheutuvia virheitä. Asennemittausasteikon reliabiliteetti osoittaa asteikon "pysyvyyttä", sitä missä määrin eri mittauksilla voidaan päästä samanlaisiin tuloksiin.¹

Samalla tavalla kuin kaikissa tiettyä populaatiota, tässä palkansaajakotitalouksia, edustavaan näytteeseen kohdistuvissa tutkimuksissa, on asennemittauksissakin luonnollisesti virhettä "todellisiin" vastaajapopulaatiota kuvaaviin muuttujien arvoihin verrattuna, kuten edellä survey-tutkimuksessa esiin tulevia virheitä käsiteltäessä todettiin. Yleensä kuitenkin alustavissa, asennemittausasteikon konstruoimiseksi tehtävissä koetutkimuksissa ja niiden tulosten analysoimisessa jätetään tämän virhetehtäjän vaikutus tarkastelun ulkopuolelle. Päähuomio kiinnitetään virheeseen, joka aiheutuu siitä, että vastaajille kunkin asenteen osalta esitetyt lausumat muodostavat näytteen kaikista mahdollisista asennetta kuvaavista lausumista. Tätä keskittymistä lausumien näytteenotossa tapahtuvaan virheeseen pidetään oikeutettuna silloin, kun asennemittausanalyysissa vastaajien lukumäärä yhtä analysoitavaa osiota l. lausumaa kohti on vähintään 5.² Tässä koetutkimuksessa vastaajien keskimääräinen lukumäärä yhtä

1. ANTTI ESKOLA Sosiologian tutkimusmenetelmät I Porvoo 1966, s. 55-56.

2. NUNNALLY mt. s. 242.

osiota kohti vaihteli 5.9:stä 23.5:een, joten tarkastelu rajoitetaan pelkästään lausumien näytteenotossa tapahtuvien virheiden tarkasteluun. Käytetyn näytteen osalta olisi vaikeata näytteen pienuuden ja osittain myös valintamenetelmän vuoksi laskea mitään tarkkoja näytteenotosta aiheutuvia virheitä. Sitä paitsi pyrkimyksenä tässä vaiheessa on vain löytää mahdollisimman hyviä lausumia lopullista analyysia varten.

Reliabiliteetin laskeminen ja arvioiminen voidaan tehdä usealla eri tavalla. Eräs keino olisi periaatteessa käyttää jonkin verran erilaisia saman asenteen mittaamiseen tarkoitettuja ja lausumakokoelmia samaan näytteeseen tai samaa lausumakokoelmaa samaan näytteeseen läheisinä ajankohtina. Tällöin on kuitenkin mahdollista, että ensimmäisessä tapauksessa kysymyskaavakkeet sisällöltään saattavat poiketa systemaattisesti toisistaan, ja molemmissa tapauksissa, että näytehenkilöiden ominaisuuksissa on lyhyestä aikavälistä huolimatta tapahtunut muutoksia. Toinen mahdollisuus reliabiliteetin laskemiseksi olisi jakaa käytetty lausumakokoelma satunnaisesti kahteen osaan ja tutkia näiden kahden tällä tavalla muodostetun asteikon antamien tulosten keskinäistä korreloituneisuutta.¹ Ongelmana on tällöin lausumien jaon suorittaminen; erityisesti osioiden lukumäärän ollessa pieni saatetaan erilaisilla jaoilla saada hyvinkin erilaisia tuloksia. Tällä tavalla laskettua reliabiliteettia voidaan pitää lähinnä likiarvona kolmannelle reliabiliteetin lasku-

1. Tällöin luotettavuus saadaan kaavasta $r_{kk} = \frac{2r_{12}}{1 + r_{12}}$, missä r_{12} on testin puolikkaiden välinen korrelaatio. NUNNALLY mt. s. 194.

tavalle, ns. α -kertoimen laskemiselle, joka perustuu kaikkien osioiden välisten korrelaatioiden ja niiden keskiarvon tarkastelulle.¹ Reliabiliteetin poikkeaminen alaspäin 1:stä 1. virhe aiheutuu suurimmaksi osaksi siitä jo mainitusta seikasta, että käytetyt lausumat muodostavat näytteen kaikista asennetta kuvaavista lausumista, osittain arvaamalla annetuista vastauksista tai puhtaista satunnaisista ulkopuolisista tekijöistä. Virheen suuruus on ennustettavissa lausumien 1. osioiden keskimääräisen korreloituneisuuden avulla.

Reliabiliteetin laskeminen voidaan suorittaa suoraan keskimääräisen korrelaation avulla:

$$r_{kk} = \frac{k \bar{r}_{ij}}{1+(k-1)\bar{r}_{ij}}, \text{ jossa } \bar{r}_{ij} \text{ on kaikkien osioiden välisten}$$

korrelaatioiden keskiarvo ja k on osioiden lukumäärä. Se voidaan myös laskea yksinkertaisemmin käyttämällä hyväksi toisaalta yksittäisten osioiden vastausten ja toisaalta koko summamuuttujan hajontoja:

$$r_{kk} = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum \delta_i^2}{\delta_y^2} \right), \text{ jossa } \delta_i \text{ on osion } i \text{ hajonta,}$$

jossa i saa arvoja 1:stä k :hon ja δ_y on koko summamuuttujan hajonta ja k osioiden lukumäärä. Saatua reliabiliteettiä, kerroin α ($=r_{kk}$) osoittaa odotettavissa olevaa korrelaatiota samanpituisen, samaa ominaisuutta mittaavan vaihtoehdoisen asteikon kanssa. Reliabiliteetin neliöjuuri osoittaa saatujen mitaustulosten estimoidun keskimääräisen korrelaation "todellisten" virheettömien pistelukujen kanssa.²

1. NUNNALLY mt. s. 211-215.

2. NUNNALLY mt. s. 206-208 ja 193-196.

Olettamalla, että saadut mittaustulokset ovat normaalisti jakautuneet "todellisten" pistelukujen ympärille ja että kaikkien osioiden väliset korrelaatiot ovat normaalisti jakautuneet keskimääräisen korrelaation \bar{r}_{ij} ympärille, voitaisiin määritellä luottamusvälit sekä reliabiliteetille että saaduille mittaustuloksille.¹ Yleensä kuitenkin reliabiliteetin osalta osioiden näytteenotosta aiheutuva virhe on hyvin pieni, joten sillä ei ole käytännöllistä merkitystä asennemittausasteikon käyttökel-
poisuutta arvosteltaessa. Asennemittausasteikkojen reliabiliteetin tarkkuutta voidaan lisätä osioiden lukumäärää lisäämällä. Yleensä sellaisen perustutkimuksen kuin suunnitellun varsinaisen säästämistutkimuksen osalta on kysymys, ei luottamusvälin laske-
mista pidetä tarpeellisena.²

Mitä enemmän ollaan kiinnostuneita mitattavien asenteiden ja muiden muuttujien välisistä täsmällisistä riippuvuussuhteis-
ta ja niiden voimakkuudesta, sitä tärkeämpi on korkean reliabiliteettikertoimen saavuttaminen. Suoritettavassa varsinaisessa säästämistutkimuksessa on pyrkimyksenä nimenomaan tällaisten riippuvuussuhteiden ja niiden voimakkuuden tutkiminen, joten siinä käytettävien asenteiden mittaamiseen tähtäävien asteikko-
jen tulisi olla reliabiliteetiltaan korkeita. Perustutkimuk-
sessa yleensä 0.80 reliabiliteettia pidetään kuitenkin tällöin-
kin riittävänä.³

1. NUNNALLY mt. s. 187-190 reliabiliteetin osalta ja s. 201-202 ja 220-221 saatujen mittaustulosten osalta.

2. NUNNALLY mt. s. 221.

3. NUNNALLY mt. s. 226.

Saatujen yksittäisten mittaustulosten, summapisteiden osalta ei myöskään perustutkimuksen tyyppisessä tutkimuksessa ole tarpeen tutkia luottamusväliä, koska mielenkiinto kohdistuu yleensä virheiden vaikutukseen yleensä tilastollisten analyysien osalta ja tässä suhteessa reliabiliteettikerroin antaa riittävät tiedot. Luottamusvälien käyttämisen rajoituksena voidaan pitää lisäksi sitä, että osioiden välisten korrelaatioiden jakautuma ei yleensä ole normaali.

Paitsi mahdollisimman korkeata reliabiliteettia vaaditaan hyvältä asennemittausasteikolta, että sen antamat mittaustulokset ovat likimain normaalisti jakaantuneet tai että jakautuma on muodoltaan ainakin symmetrinen. Asteikkojen laatimisessa pyritään yleensä kompromissiin reliabiliteettiänsä mahdollisimman korkeiden ja jakautumaltaan mahdollisimman symmetristen osiokokoelmien välillä. Jakautuman symmetrisyyttä voidaan näet usein lisätä jättämällä pois joitakin reliabiliteetin kannalta hyviä osioita ja lisäämällä sinne reliabiliteetin kannalta huonoja osioita.¹

Jokaisen jaksossa 531 luetellun asenteen sekä tietotestien osalta suoritettiin edellä selostettu korrelaatioanalyysi ja reliabiliteetin laskeminen. Ennen korrelaatioanalyysin suorittamista tutkittiin jokaisen yksittäisen lausuman 1. osion jakautuma lähinnä diskriminaatiokyvyn selvittämiseksi. Sellaiset lausumat tai kysymykset, joiden osalta vastausjakautuma oli täysin vino, ts. kaikki olivat esim. samaa mieltä, jätettiin analyysis-

1. NUNNALLY mt. s. 268-269.

ta pois. Tällaisten lausumien hylkääminen perustui siihen, että niiden antama informaatio koko asenteen mittaamisen kannalta oli olematon.

Seuraavalla sivulla on taulukossa 2 esitetty edellä selostetun analyysin suorittaminen eri asennemuuttujien osalta ja saadut tulokset.

Tulotyytyväisyyttä osoittavaan muuttujaan sisältyvien kysymysten 101-109 ja 116 vastauspisteiden jakautumat olivat hyvin symmetriset ja muistuttivat kaikki suuresti normaalijakautumaa, joten ne kaikki voitiin ottaa mukaan osioanalyysiin. Korrelaatioiden osalta erityisen mielenkiintoinen on kysymyksen 116, yleistä tulotyytyväisyyttä kuvaavan kysymyksen vastauspisteiden korrelaatio muiden kysymysten vastauspisteiden summan kanssa. Tämä korrelaatio oli 0.60, joten tällä yksittäisellä suoralla kysymyksellä ei voida täysin korvata tulotyytyväisyyttä tutkivia muita epäsuoria kysymyksiä; mittaustulokset eivät ole täysin samat.

Omaisuuksien tyytyväisyyteen sisältyvien kysymysten osalta vastauspisteiden jakautumat olivat niin ikään hyvin symmetriset keskiarvon suhteen. Suoran, yleistä tyytyväisyyttä omaisuuteen tiedusteleavan kysymyksen 117 vastauspisteiden korrelaatio muiden osioiden summan kanssa oli 0.63.

Sekä tulotyytyväisyys- että omaisuustyytyväisyysmuuttujan summapisteen jakautumat olivat hyvin symmetriset ja χ^2 -testi osoitti jakautumien olevan normaalisia. Tyytyväisyysmuuttujien osalta päädyttiin näin ollen käyttökelpoiseen asteikkoon alkuperäisten osioiden avulla ilman mitään muutoksia.

Asennoitumista säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin ku-

I osioanalyysi					II osioanalyysi			
Tutkittava asenne- muuttuja	Muuttujaan sisältyvät kysymykset tai lausumat	Korrelaatioiden vaihtelu- rajat	Reliabiliteetti	Summamuu- tujan ja- kautuma ¹	Mukana ole- vat kysy- mykset tai lausumat	Korrelaatioiden vaihtelu- rajat	Reliabiliteetti	Summamuu- tujan ja- kautuma ¹
Tulotyytyväisyys T [†]	101-109, 116	0.54- 0.77	0.88	normaali- nen ^{xxx}	-	-	-	-
Omaisuu- syytyväi- syys T ^v	110-115, 117	0.61- 0.66	0.85	normaali- nen ^{xxx}	-	-	-	-
Asennoitu- minen sääs- tämiseen ja tulevaisuu- den tarpei- siin A ^t	positiiviset: 201,205,208, 214,217,224, 229,243,(246) 250,251,255 negatiiviset: 202,211,213, 220,228,232, 234,237,238, 244,248,253	0.08- 0.35	0.57	normaali- nen	positiivi- set: 201,205,217, 224,229,251 negatiiviset: 213,228,232, 234,237,238, 248,253	0.14- 0.35	0.59 painotet- tuna: 0.66	normaali- nen ^{xxx} normaali- nen ^{xxx}
Poliittinen asennoitu- minen A ^p	oikeistolai- set: 204,210,218, 227,231,236, 240,241 vasemmisto- laiset: 206,212,222, 226,242,247, 249,252	0.05- 0.58	0.73	normaali- nen	oikeistolai- set: 218,227,231, 236,240 vasemmisto- laiset: 212,222,226, 242,247,252	0.24- 0.58	0.75 painotet- tuna: 0.82	normaali- nen ^{xxx} normaali- nen ^{xxx}
Asennoitu- minen so- siaaliseen paineeseen A ^s	vastustavia: 207,215,225, 230,233,235, 239,254 hyväksyviä: 203,209,216, 219,221,223, 245,256	-0.211- 0.33	0.41	normaali- nen	vastustavia: 207,215,216, 225,233,235, 239,254 hyväksyviä: 203,209,219, 223,245,256	0.14- 0.46	0.58 painotet- tuna: 0.68	normaali- nen ^{xx} normaali- nen ^{xx}

1. Katso alaviitta seuraavalla sivulla.

TAULUKKO 2. jatk.

Tutkittava asennemuut- tuja	I osioanalyysi				II osioanalyysi			
	Muuttujaan sisältyvät kysymykset tai lausumat	Korrelaa- tioiden vaihtelu- rajat	Reliabi- liteetti	Summamuut- tujan ja- kautuma ¹	Mukana ole- vat kysy- mykset tai lausumat	Korrelaa- tioiden vaihtelu- rajat	Reliabi- liteetti	Summamuut- tujan ja- kautuma ¹
Tietämys yleisistä taloudelli- sista il- miöistä K ^y	401,402,404, 408,409,410, 412	0.12- 0.68	0.79	normaali- nen ^x	-	-	-	-
Tietämys eri säästä- miskohteis- ta K ^s	403,405,406, 407,411	0.36- 0.55	0.70	ei normaa- linen eikä symmetri- nen	-	-	-	-
Tietämys K	401-412	0.19- 0.72	0.85	ei normaa- linen, melko sym- metrinen	-	-	-	-

1. Jakautumien normaalisuuden testaus on suoritettu χ^2 -testillä vertaamalla kutakin jakautumaa normaali-
jakautumaan samoin parametrein;

xxx merkitsee, että $\chi^2 < \chi_{95}^2$, xx että $\chi^2 < \chi_{99}^2$ ja x $\chi^2 < 99.9$.

vaamaan tarkoitettujen vastausten jakautumat eivät enää olleet yhtä suuressa määrin normaalista jakautumaa muistuttavia kuin tyytyväisyysmuuttujien osioiden jakautumat, joskin niitä voitiin pitää kohtuullisen symmetrisinä. Taulukossa sulkuihin merkitty lausuma 246 "Kulutukset ja menot on aina pidettävä tulojen rajoissa" hylättiin ennen varsinaista osioanalyysia vastausten jakautuman vinouden perusteella; lähes 90 % vastaajista oli "täysin samaa mieltä" ja loput runsas 10 % "lähes samaa mieltä". Muiden lausumien osalta suoritettiin ensimmäinen osioanalyysi. Toiseen osioanalyysiin mukaan otettujen lausumien korrelaatorajaksi asetettiin korrelaatioiden merkitsevyysraja riskin ollessa 10 %. Näin saadun summa-asteikon reliabiliteetti jäi vielä hyvin alhaiseksi. Sen parantamiseksi kokeiltiin osioiden painotusta summamuuttuja-arvoa laskettaessa. Eri osioiden painot määrättiin niiden ja yksinkertaisen summamuuttujan välisten korrelaatioiden perusteella. Tällaista painotusta ei yleensä pidetä erityisen suositeltavana, koska lisäämällä muutamia parhaita osioita muistuttavia lausumia asteikkoon reliabiliteettia pystytään parantamaan vähintään yhtä paljon kuin osioita painottamalla. Painotuksen reliabiliteettia parantava vaikutus on suurin silloin, kun osioiden lukumäärä on pieni, kuten esillä olevissa asenneasteikoissa.¹ Jatkotutkimuksessa asenneasteikon parantamisen voidaan suunnitella tapahtuvan juuri osioita lisäämällä, sen sijaan esitutkimuksen osalta painotusta voidaan erityisesti perustella sillä, että asteikkoa pyritään kehittämään sen avulla sen verran luotettavaksi, että asennemuuttujan

1. NUNNALLY mt. s. 277-279.

käyttäminen jatkoanalyysissä olisi mahdollista. Painottamisen jälkeen reliabiliteetti jäi alhaiseksi.

Poliittiseen asennoitumiseen sisältyvien lausumien jakautumat olivat kaikki kyllin tasaisia, joten kaikki lausumat sisällytettiin osioanalyysiin. Yleensä muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta korrelaatiot olivat korkeita. Toiseen osioanalyysiin asetettiin korrelaatoraja samalla tavalla kuin säästämisasenteenkin yhteydessä. Reliabiliteetin parantamiseksi laskettiin summamuuttuja myös painotettuna; painotetun muuttujan reliabiliteettia (0.82) voidaan pitää hyvänä.

Sosiaaliseen paineeseen asennoitumista kuvaavat lausumat olivat vastausjakautumiltaan kaikki tyydyttäviä. Ensimmäisessä osioanalyysissä lausuman 216 korrelaatio summamuuttujan kanssa oli negatiivinen. Tämän voidaan katsoa osoittavan sitä, että vastauspisteet oli annettu tämän lausuman osalta väärin päin, ts. että tätä lausumaa on lähinnä pidettävä sosiaalista painetta vastustavana eikä hyväksyvänä. Kun tämän lausuman vastauspisteet käännettiin ja suoritettiin uusi osioanalyysi, muodostui sen korrelaatio summamuuttujan kanssa 0.24:ksi. Toiseen (oikeastaan kolmanteen) osioanalyysiin otettiin taas riskin ollessa 10 % merkitsevän korrelaatiokertoimen saaneet osiot. Reliabiliteetin parantamiseksi suoritettiin jälleen painotus; tämänkin jälkeen reliabiliteetti jäi vielä melko alhaiseksi (0.68).

Tietämysmuuttujien osalta suoritettiin samanlainen analyysi kuin asennemuuttujillekin. Testiin sisältyvien kaikkien kysymysten diskriminaatiokyky oli hyvä: mihinkään kysymykseen eivät kaikki osanneet vastata oikein eikä yksikään kysymyksistä ollut sellainen, ettei kukaan olisi osannut vastata siihen. Alku-

peräisen suunnitelman mukaan jaettiin tietotesti kahdeksi tietämysmuuttujaksi, joiden vastausten kuitenkin todettiin siinä määrin korreloivan kaikkien kysymysten summana saadun muuttujan kanssa (korrelaatio oli yli 0.90), ettei katsottu aiheelliseksi jatkossa käyttää kahta erillistä muuttujaa etenkin, kun yhdistetyn muuttujan reliabiliteetti oli selvästi parempi kuin lyhyempien tietämysmuuttujien. Korrelaatioiden osalta on syytä huomata, että yleensä yksittäisten kysymysten korrelaatiot kokosummamuuttujan kanssa olivat 0.40:n paikkeilla lukuun ottamatta hintojen nousua koskevaa kysymystä 404, jonka korrelaatio oli alle 0.20.

Yleisesti voidaan edellisen analyysin perusteella todeta, että tyytyväisyysmuuttujat ja tietämysmuuttujat olivat ainoat, jotka osoittautuivat reliabiliteetiltaan riittäviksi ilman osioiden painotusta. Jatkoanalyysin kannalta nämä muuttujat ovat ilmeisestikin käyttökelpoisia sellaisinaan.

Poliittista asennoitumista kuvaavaa muuttujaa voidaan niinkään pitää kohtuullisen tyydyttävänä, joskin jatkoanalyysin kannalta siihen olisi syytä pyrkiä lisäämään parhaita lausumia muistuttavia lisälausumia, niin että reliabiliteetti voitaisiin saada ilman painotusta yli 0.80:n. Asennoitumista säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin sekä asennoitumista sosiaaliseen paineeseen ei kokeilluilla lausumajoukoilla pystytty selvittämään tyydyttävän tarkasti. Näiden muuttujien alhainen reliabiliteetti merkitsee nimittäin sitä, että yksittäisten mittaustulosten mittausvirhe on lähes 60 % summamuuttujan hajonnasta.

Näiden asenneasteikkojen epäonnistumisen syynä saattaa luon-

nollisesti olla huonosti ko. asenteita kuvaavien lausumien ko-
keileminen ja ennen kaikkea lausumien liian pieni lukumäärä.
Reliabiliteettihan on suoraan riippuvainen summamuuttujaan si-
sältyvien osioiden lukumäärästä. Toinen mahdollisuus asentei-
den mittaamisen epäonnistumiseen on se, että tällaista asennet-
ta ei selvästi ole olemassa vastaajien keskuudessa tai että it-
se asiassa se koostuu monesta erillisestä asennemuuttujasta,
joita jokaista olisi pyrittävä mittaamaan erikseen. Esimerkik-
si asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin saat-
taisi sisältää erillisinä asenteen lainoihin, asenteen vanhuu-
teen jne. tai asennoituminen sosiaaliseen paineeseen saattaisi
sisältää toisaalta asennoitumisen sosiaaliseen paineeseen kulu-
tuksen osalta ja toisaalta asennoitumisen sosiaaliseen painee-
seen säästämisen osalta.

Jatkotutkimuksen kannalta olisi tärkeätä päästä mahdollisim-
man harvoihin ja pienellä osiomäärällä saataviin asenneasteikkoi-
hin, koska sen kysymysten määrä tulee kaiken kaikkiaan olemaan
huomattavasti suurempi kuin koetutkimuksen kysymysten määrä.
Toisaalta on tietenkin pyrkimyksenä löytää mahdollisimman rele-
vantit ja mahdollisimman tarkasti mitattavissa olevat säästämis-
tä selittävät asennemuuttajat.

Asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin on
ilmeisestikin sellainen asenne, joka pitäisi olla siinä määrin
selvänä eri kuluttajilla, että sitä voitaisiin ajatella mitatta-
vaksi sellaisenaan. Asteikon parantamisen tulisi tämän asenteen
osalta niin ollen tapahtua uusia lausumia lisäämällä, jolloin
niiden laatimisessa olisi syytä tutkia osioanalyysissä parhaiksi
osoittautuneita lausumia.

Asennoituminen sosiaaliseen paineeseen saattaa sen sijaan olla muuttuja, jonka sisältö ja vaikutus ei ilmeisestikään ole yksiselitteinen, kuten jo aikaisemmin asenteita jaksossa tarkasteltaessa todettiin. Tämän asenteen osalta kannattaisi harkita hajoittamista kahteen, toisaalta kulutukseen kohdistuvaan, toisaalta säästämiseen kohdistuvaan asenteeseen. Toinen mahdollisuus on luonnollisesti kokeilla osioiden lukumäärän lisäämistä samalla tavalla kuin säästämisasenteenkin ollessa kyseessä.

5342. Muiden muuttujien tarkastelu

Seuraavassa käydään läpi muut kysymyskaavakkeen pohjalla konstruoidut muuttujat, jotka eivät ole edellyttäneet edellisessä jaksossa esitettyä osioanalyysia ja joiden osalta niin ollen ei ole myöskään arvioitavissa reliabiliteettia.

Seuraavassa esitetään taulukossa 3 kysymyskaavakkeeseen sisältyvien muiden jatkuvien muuttujien kuin summamuuttujien osalta arviot saatujen vastausjakautumien luonteesta.

TAULUKKO 3

Muuttuja	Kysymyskaavakkeen kysymykset	Vastauspisteiden jakautuma ¹
Lyhyet tulot _t odotukset O ₁	118	Tyydyttävästi diskriminoiva, hyvin symmetrinen, ei normaalinen
Pitkät tulot _t odotukset O _p	119	Tyydyttävästi diskriminoiva, symmetrinen, ei normaalinen
Suhteellisen tulot _t lon odotukset O _s	120,121	Heikosti diskriminoiva, hyvin symmetrinen, ei normaalinen
Lyhyet tulonkäyttö- odotukset O ₁ ^k	122	Tyydyttävästi diskriminoiva, hy- vin symmetrinen, ei normaalinen
Pitkät tulonkäyttö- odotukset O _p ^k	123	Hyvin diskriminoiva, hyvin symmetrinen, normaalinen ^{xxx}
Reagoiminen tulo- jen pysyvään su- pistumiseen R ₁	$\frac{\sum(327, 329, 330, 331, 333, 337)}{\sum(327-338)}$	Hyvin diskriminoiva, ei symmetrinen, ei normaalinen
Reagoiminen tulo- jen väliaikaiseen kohoamiseen R ₂	$\frac{\sum(340, 342, 344, 345, 347, 348, 349)}{\sum(340-350)}$	Hyvin diskriminoiva, hyvin symmetrinen, normaalinen ^{xxx}
Reagoiminen tulo- jen pysyvään koha- miseen R ₃	$\frac{\sum(352, 353, 355, 356, 357, 360, 361)}{\sum(352-363)}$	Tyydyttävästi diskriminoi- va, hyvin symmetrinen, normaalinen ^x

Pelkästään luokittelumuuttujina saatiin tiedot motiiveista, asennoitumisesta erilaisiin säästämiskohteiden ominaisuuksiin, asuin- ympäristöstä, elinvaiheesta, sosiaaliluokasta sekä tulosta ja omaisuudesta.

1. Diskriminointikyvyn arvio on tehty silmämääräisesti tutki- malla vastauspisteiden jakautumista asteikolla suurimman ja pienimmän mahdollisen arvon rajojen sisäpuolella; normaalisuus on testattu χ^2 -testillä vertaamalla vastauspisteiden jakautu- maa normaalijakautumaan, vrt. alaviite s. 132.

Vastaaajien jakautuminen sen mukaan, mitä motiiveja he pitivät tärkeimpinä, on esitetty seuraavassa taulukossa 4.

TAULUKKO 4

Motiivi	Kysymykset	Niiden vastaaajien osuus %:ina kaikista vastaa- jista, jotka pitivät motiivia		
		tärkeimpänä	toiseksi tärkeimpänä	kolmanneksi tärkeimpänä
Odottamattomia meno- ja varten M ₁	301	46.2	22.0	9.2
Matkoja varten M ₂	302	0.0	2.8	7.1
Odotettavissa olevia menoja tai tulojen alenemista varten M ₃	303	13.5	24.9	24.8
Omaa asuntoa varten M ₄	304	24.8	28.4	17.0
Kesäasuntoa varten M ₅	305	1.4	2.1	4.3
Lainojen takaisinmaksamista varten M ₆	306	10.6	8.5	14.2
Tulojen saamiseksi sijoitusta omaisuudesta M ₇	307	1.4	0.7	4.3
Kestokulutushyödykkeiden hankkimiseksi M ₈	308	0.0	7.8	14.2
Omistamisen halun vuoksi M ₉	309	0.0	0.0	2.1
Oman yrityksen aloittamiseksi M ₁₀	310	2.1	2.8	2.8
		<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

Motiivikysymysten osalta voidaan todeta, että odottamattomia menoja varten tapahtuva säästäminen on ilmeisestikin saanut ylivoimaisesti tärkeimmän motiivin osan osittain sen vuoksi, että se on luettelossa ensimmäisenä. Varsinaisessa tutkimuksessa motiivien järjestystä (joka tosin nytkin on ollut arpomalla saatu) on syytä harkita tarkemmin. Kysymyskaavakkeen sanamuoto "yleensä vain omistamisen ilon vuoksi" ei ole vastaajan kannalta kyllin neutraali. Motiiviluettelo on olisi ollut syytä ottaa erikseen tarve säästää perinnön jättämiseksi jälkeensijäville ja lahjoitusten tekemiseksi.

Asennoitumista eri säästämiskohteisiin on selvitetty seuraavan taulukon 5 avulla

TAULUKKO 5.

Ominaisuus	Kysymykset	Niiden vastaajien %-osuus kaikista vastaajista, jotka pitivät ominaisuutta	
		tärkeimpänä	toiseksi tärkeimpänä
Likvidisyys S_1	365	12.8	20.4
Tuotto S_2	366	22.7	35.3
Varmuus S_3	367	58.1	27.3
Helppous S_4	368	6.4	17.0
		100.0	100.0

Tulosten perusteella voidaan todeta, että varmuus on yleisesti tärkeimpänä pidetty ominaisuus. Helppous liittyy ilmeisestikin suuressa määrin likvidisyyteen ja saattaisi olla perusteltua varsinaisessa tutkimuksessa yhdistää ne yhdeksi ominaisuudeksi.

Vastaajien jakautuminen asuinympäristö-, tulo- ja elinvaihe- luokkiin on itse asiassa seurausta näytteen suunnittelusta ja haastatteleman jätkeiden jakautumasta. Seuraavassa on esitetty näitä muuttujia koskevat tiedot sekä niiden lisäksi kysymys-

kaavakkeen osan 5 perusteella saadut tiedot sosiaaliluokasta ja omaisuusluokasta.

Vastaajista oli 37.6 % Heinävedeltä ja 62.4 % Helsingistä kotoisin. Vastaajien jakaantuminen tulo- ja omaisuusluokkiin oli seuraava

TAULUKKO 6.

Luokan keski- määräinen tu- lo Y kuukaudes- sa	200 mk	650 mk	1 150 mk	1 650 mk	yli 1 900 mk	
Vastaajista %	17.7	31.2	22.7	11.3	17.1	100.0
Luokan keski- määräinen omaisuus V	2 000 mk	7 000 mk	20 000 mk	45 000 mk	yli 60 000 mk	
vastaajista %	28.4	22.0	24.8	17.7	7.1	100.0

Tulon ja omaisuuden osalta kysymyskaavakkeessa oli tiedus-
teltu tilannetta edellisenä vuonna, kuluvana vuonna ja seuraava-
na vuonna. Näiden kysymysten tarkoituksena oli pyrkiä selvittä-
mään mahdollisia poikkeamia normaalitulosta. Sekä tulon että
omaisuuden kohdalla kaikkiin kolmeen kysymykseen annetut vastuk-
set olivat hyvin samanlaiset, tulon osalta vastausten korrelaa-
tiot olivat näiden eri kysymysten välillä kaikki yli 0.94 ja
omaisuuden osalta yli 0.96. Jatkotarkastelussa päätettiin näin
ollen käyttää tuloa ja omaisuutta kuvaavina vastauksia, jotka
oli annettu kuluvan vuoden osalta, siis tulon osalta kysymyksen
508 ja omaisuuden osalta kysymyksen 511 vastauksia.

Elinvaiheittain vastaajat jakaantuivat seuraavasti

TAULUKKO 7.

Alle 30-vuotiaat			30-44-vuotiaat			45-59-vuotiaat			60-vuotiaat tai sitä vanhemmat			
yksi- näi- set	avio- parit	lapsi- per- heet	yksi- näi- set	avio- parit	lapsi- per- heet	yksi- näi- set	avio- parit	lapsi- per- heet	yksi- näi- set	avio- parit	lapsi- per- heet	
L _I	L _{II}	L _{III}	L _{IV}	L _V	L _{VI}	L _{VII}	L _{VIII}	L _{IX}	L _X	L _{XI}	L _{XII}	
%	8.5	2.8	7.1	9.2	9.9	17.8	7.1	9.2	16.3	5.0	6.4	0.7 100.0

Kuten taulukosta 7 käy ilmi, voidaan jakoa 12 luokkaan pitää liian tarkkana, koska joidenkin luokkien osalta vastaajien absoluuttinen lukumäärä näytteen pienuudesta johtuen jää olemattomaksi. Edellä olevan jaon perusteella on kuitenkin voitu helposti konstruoida jatkoanalyysissä käytetyt kuusi elinvaiheryhmää ja neljä ikäryhmää. Nämä luokittelut ja vastaajien jakaantuminen niihin olivat seuraavat

TAULUKKO 8.

Elinvaiheryhmät L _i ¹						45-vuotiaat tai sitä vanhemmat			
Alle 45-vuotiaat						lapsi- perheet	avio- parit	yksi- naiset	
L ₁	L ₂	L ₃	L ₄	L ₅	L ₆				
%	17.7	12.7	24.9	17.0	15.6	12.1			100.0

TAULUKKO 9.

Ikäryhmät I_i

Alle 30-vuotiaat	30-44-vuotiaat	45-59-vuotiaat	60-vuotiaat tai sitä vanhemmat	
I ₁	I ₂	I ₃	I ₄	
%	18.4	36.9	32.6	12.1 100.0

1. $L_1 = L_I + L_{IV}$ $L_4 = L_{IX} + L_{XII}$
 $L_2 = L_{II} + L_V$ $L_5 = L_{VII} + L_{XI}$
 $L_3 = L_{III} + L_{VI}$ $L_6 = L_{VIII} + L_X$

Vastaajien jakautuminen sosiaaliluokkiin oli seuraava.

TAULUKKO 9.

Sosiaaliluokka	1 (ylin) U ₁	2 U ₂	3 U ₃	4 (alin) U ₄	
%	17.0	22.0	34.8	26.2	100.0

Esitettyjen jakautumien osalta on vaikea tehdä vertailuja koko populaatiota koskevien tietojen kanssa, koska pelkästään palkansaajakotitalouksien osalta ei ole olemassa vastaavia yksityiskohtaisia tilastoja. Tuloluokkajako tulo- ja omaisuustilastoissa¹ poikkeaa siinä määrin koetutkimuksen luokkajaosta, että mitään vertailuja ei voida tehdä. Ikä- ja perhesuhdejakautumista vuoden 1960 väestönlaskennan pohjalta saatavissa olevat tiedot² on seuraavassa esitetty rinnan koenäytteen vastaavien tietojen kanssa.

TAULUKKO 10.

	alle 30- vuotiaat	30-44- vuotiaat	45-59- vuotiaat	60-vuotiaat tai sitä van- hemmat	
Yksinäisten ruokakuntien jakaantuminen eri ikäluokkiin: - vuoden 1960 väestönlaskennassa %	18	19	30	33	100
- koenäytteessä %	28	31	24	17	100
Perheiden jakaantuminen eri ikäluokkiin: - vuoden 1960 väestönlaskennassa %	16	36	34	13	100 %
- koenäytteessä %	14	39	36	11	100 %

1. Tulo- ja omaisuustilasto 1964, Suomen virallinen tilasto IV B:31, Helsinki 1967, esim. taulu XIV, s. 20.

2. Yleinen väestönlaskenta 1960, V, Perheet, Suomen virallinen tilasto VI C:103, Helsinki 1964, Taulu E s. 15 ja Yleinen väestönlaskenta 1960, VII, Ruokakunnat ja niiden asuminen, Suomen Virallinen tilasto VI C:103, Helsinki 1963, Taulu I s. 18.

Väestönlaskennan mukaan yksinäisten ruokakuntien osuus kaikista ruokakunnista oli vuonna 1960 34 %; koenäytteessä yksinäisten osuus oli 30 %. Väestönlaskennassa perheistä oli avio-
pareja 35 % ja lapsiperheitä 65 %; vastaavat koenäytteen luvut olivat 40 % ja 60 %.

Edellä olevan perusteella näyttää siltä, että yksinäisistä ruokakunnista nuoremmat ovat koenäytteessä ylliedustettuina. Tosin on otettava huomioon, että ns. suurten ikäluokkien ansiosta yksinäisten ruokakuntien ikäjakautuma varmastikin on 1960-luvun aikana muuttunut siten, että nuorempien luokkien osuus on kasvanut. Muilta osilta koenäytteen ja väestönlaskennan jakautumien voidaan katsoa olevan tyydyttävän samankaltaiset, etenkin kun otetaan huomioon niiden eriaikaisuus.

535. Muuttujia koskevien hypoteesien tarkastelu ja testaaminen

5351. Muuttujien validiteetti ja hypoteesien testaus

Edellä olevassa jaksossa on tehty kysymyskaavakkeen pohjalta laadituille muuttujille tilastollinen rutiinianalyysi ja tutkittu psykologisia muuttujia mittaavien kysymysten diskriminaatiokykyä ja vastausten jakautumia. Psykologisten muuttujien mittaamisen arvostelemiseksi olisi kuitenkin pystyttävä myös osoittamaan, että saadut kysymykset ja muuttujat todella kuvaavat niitä tekijöitä, mitä niillä halutaan mitata, ts. olisi selvitettävä konstruoitujen muuttujien validiteetti. Validiteetin

osoittaminen muodostaa tässä niin kuin kaikissa psykologisissa mittauksissa vaikeasti ratkaistavan ongelman.

Validiteetin selvittäminen voi tapahtua kolmessa vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa pyritään selvittämään, vastaavatko käytetyn asennemittausasteikon eri lausumat koko teoreettisen asennesysteemin, teoreettisen muuttujan sisältöä. Tämä edellyttää sitä, että teoreettisen muuttujan rajat selvitetään tarkasti ja tutkitaan, että toisaalta kukin lausuma koskee näiden rajojen sisälle jääviä käyttäytymismuotoja ja että toisaalta kaikki tähän rajattuun alueeseen kuuluvat käyttäytymisalueet tulevat edustetuiksi lausumissa. Tämä ensimmäinen validointivaihe on itse asiassa liittynyt jo asteikon suunnitteluun; jokainen teoreettinen muuttuja ja sen ilmeneminen eri käyttäytymismuodoissa on pyritty suunnitteluvaiheessa selvittämään mahdollisimman huolellisesti.

Toisen vaiheen validiteetin tutkimuksessa muodostaa erilaisten käyttäytymistulosten, lausumien vastausten, välisten korrelaatioiden tutkiminen sen selvittämiseksi, missä määrin eri käyttäytymismuodot todella ilmentävät samaa asennetta. Tämä vaihe on käyty läpi osioanalyysissa, lopullisia asennemittausasteikkoja konstruoitaessa.

Kolmannessa validiteetin testaamisvaiheessa pyritään tutkimaan, missä määrin aikaansaatu asennemuuttuja toimii, niin kuin se todella mittaisi teoreettista asennesysteemiä, ts. missä määrin mittaustulos osoittaa hypoteesien mukaisia riippuvuuksia muista muuttujista. Tämä testausvaihe tapahtuu periaatteessa seuraavasti. Lähdetään liikkeelle neljästä hypoteesista:

1. teoreettiset systeemit 1. teoreettiset muuttujat A ja B korreloivat keskenään
2. empiirinen muuttuja X mittaa teoreettista muuttujaa A
3. empiirinen muuttuja Y mittaa teoreettista muuttujaa B
4. muuttujat X ja Y korreloivat keskenään

Jos voidaan osoittaa, että saadut mittaustulokset, muuttujat X ja Y todella ovat korreloituneita keskenään, ts. hypoteesi 4 pitää paikkansa, riippuu muiden olettamuksien "vahvuudesta", missä määrin niistä kutakin voidaan testata. Jos tarkoituksena on nimenomaan testata sitä, miten hyvin X mittaa A:ta, on edellytyksenä, että hypoteesi 1 ja hypoteesi 3 voidaan olettaa paikkansa pitäviksi. Mikäli teoreettinen muuttuja B on konkreettinen ja helposti mitattava, kuten esimerkiksi tulo, omaisuus tai elinvaihe, voidaan hypoteesi 3 olettaa ilman muuta oikeaksi. Testausta varten olisi vielä löydettävä sellainen hypoteesi A:n ja B:n korreloituneisuudesta, joka voitaisiin olettaa aikaisempien tutkimusten ja tietojen perusteella oikeaksi. Tällöin X:n ja Y:n korreloituneisuus osoittaisi A:n mittauksen onnistumista.¹

Seuraavassa pyritään eri muuttujien validiteetin selvittämiseksi testaamaan erilaisia jaksossa 42 esitettyjä hypoteeseja psykologisten muuttujien ja muiden säästämistä selittävien objektiivisten muuttujien välisistä riippuvuuksista. Näiden hypoteesien vahvuus vaihtelee suuresti ja itse asiassa samanaikaisesti pyritäänkin tutkimaan näiden hypoteesien paikkansapitä-

1. Yleensä validiteetin tutkimisesta NUNNALLY mt. s. 75-98, SHAW and WRIGHT mt. s. 17-20.

vyyttä, ts. pyritään samanaikaisesti testaamaan edellä esitetys-
sä kaaviossa hypoteeseja 1 ja 2. Empiirisen aineiston osoittaes-
sa, että hypoteesi 4 ei pidä paikkaansa, ts. X ja Y eivät korre-
loi keskenään, on mahdoton tietää, kumpi testattavista hypotee-
seista on väärä, 1 vai 2. Tavallisesti tämä on kuitenkin ainoa
keino aineiston tutkimiseksi ja erityisesti korrelaatioiden il-
metessä empiirisessä aineistossa, voidaan tehdä jonkinlaisia
päätelmiä siitä, että sekä 1- että 2-hypoteesi ilmeisestikin
pitävät paikkansa.

Analyysissä muuttujia on käytetty siten, että kaikki jatku-
vat muuttujat on standardisoitu ja ei-normaalisti jakautuneet
on sen jälkeen vielä normalisoitu.¹ Normalisointi perustuu
olettamukseen, että suuremman näytteen osalta vastausten jakau-
tuman voitaisiin odottaa lähestyvän normaalijakautumaa. Luokit-
telumuuttujia on käytetty tavanomaisesti "dummy"-muuttujien ta-
paan; ne saavat arvoja 1 ja 0 sen mukaan, kuuluuko ko. kotita-
lous niiden määrittelemään luokkaan vai ei. Tulon ja omaisuu-
den osalta on vastausluokkien keskiarvon perusteella määritelty
näiden muuttujien arvot kullekin kotitaloudelle.

Koetutkimusvaiheessa käytetyt analyysimenetelmät ovat yksin-
kertaiset. Luokittelumuuttujien osalta on niiden välisten riip-
puvuuksien selvittämisessä tyydytty ristiintaulukointeihin ja
niiden pohjalta tapahtuvaan stokastisen riippumattomuuden testaa-
miseen χ^2 -testin avulla. Jatkuvien muuttujien osalta on käy-

1. Normalisointi suoritettiin muuntamalla alkuperäiset standardi-
soidut muuttujat r.s. T-asteikoiksi menetelmällä, joka on selos-
tettu teoksessa HENRY E. GARRET Statistics in Psychology and
Education, New York 1953, s. 307-312. Uusien normalisoitujen muut-
tujien keskiarvo muodostuu tässä 50:ksi ja hajonta 10:ksi.

tetty korrelaatioanalyysia, pääasiassa regressioanalyysia. Regressioanalyysissa on kauttaaltaan lähdetty lineaarisista riippuvuuksista. Lineaaristen mallien käyttö perustuu osittain työn alustavaan luonteeseen. Tärkeimpien muuttujien välisten riippuvuuksien muodon selvittämiseksi tarkasteltiin vastausten jakaantumista kontingenssitauluissa; näiden perusteella lineaarisen regression käyttäminen näytti yleisesti ottaen aiheelliselta.

Suoritetut analyysit ja hypoteesien testaukset esitetään seuraavassa psykologisten tekijöiden pääryhmien mukaisesti jaoteltuina.

5352. Motiiveja koskevien hypoteesien testaus

Edellä jaksossa 4212 esitettiin joitakin hypoteeseja motiivien ja tulojen sekä motiivien ja elinvaiheitten välisistä suhteista. Nämä olivat yleensä hyvin epämääräisiä ja suurelta osalta käsitteiden täsmentämiseksi esitettyjä. Nimenomaan motiivien osalta koko tutkimuksen tarkoituksiksi nähtiinkin hypoteesien muodostaminen, mahdollisten riippuvuussuhteiden etsiminen.

Alemmissä tuloluokissa oletettiin varovaisuussäästämisen, säästämisen tulevaisuuden odottamattomia ja myös odotettavissa olevia menoja varten olevan yleisintä, keskimmaisissä asunnon ja muiden kestokulutustavaroiden hankkimista ja lainojen maksamista varten tapahtuvan säästämisen sekä ylimmissä luokissa tulon saamiseksi ja omaisuuden itsensä vuoksi tapahtuva säästäminen olevan yleisintä.

Toinen olettamus, joka jaksossa 4212 motiivien osalta tehtiin, koski motiivien mahdollista riippuvuutta elinvaiheista.

Hypoteesin mukaan nuoret yksinäiset tai nuoret lapsettomat avioparit saattaisivat säästää lähinnä tulevaisuuden odotettavissa olevien ja odottamattomien menojen varalta, lapsiperheet saattaisivat säästää omaa asuntoa, kesäasuntoa tai kestokulutushyödykkeitä varten tai niistä aiheutuneiden lainojen maksamiseksi ja vanhimmat kotitaloudet, joiden lapset alkavat olla jo suuria, saattaisivat säästää lainojen takaisin maksamista ja eläkkeelle jäämistä varten.

Esitettyjen kahden hypoteesin lisäksi tutkittiin saatujen vastausten perusteella mahdollisia riippuvuuksia motiivien ja eri sosiaaliluokkiin kuulumisen välillä sekä motiivien ja asuin- ympäristön välillä. Suoritettujen testausten tulokset on esitetty liitteessä 6 s. 1. Testauksia varten jouduttiin huomattavasti yhdistelemään motiiviluokkia, koska muussa tapauksessa useimpiin luokkiin olisi tullut hyvin vähän tai ei ollenkaan vastaajia.

Tulosten mukaan ei koetutkimuksen aineiston perusteella ole havaittavissa minkäänlaista riippuvuutta motiivien ja tulo- luokkien eikä motiivien ja ikäluokkien välillä. Sen sijaan motiivien ja elinvaiheitten välillä näyttää olevan melkein merkitsevä riippuvuus. Kun tutkittiin yksittäisten motiivien tai motiiviryhmien osalta riippuvuutta elinvaiheista,¹ voitiin todeta, että yhdistetty motiiviluokka $M_{4+5+6+7+10}$ (oman asunnon tai kesäasunnon hankkimiseksi, lainojen takaisin maksamiseksi,

1. Luokittelua ei tällöin tehty kaikkien motiivien osalta samanaikaisesti, kuten liitteen 6 esittämissä tapauksissa, vaan kunkin motiivin tai motiiviryhmän osalta suoritettiin erillinen testaus muodostamalla luokat siten, että $M_i = 0$ muodosti toisen ja $M_i = 1$ toisen luokan.

tuoton saamiseksi tai oman yrityksen aloittamiseksi) poikkesi melkein merkitsevästi stokastisesta riippumattomuudesta. Niiden kotitalouksien osuus, jotka pitivät jotakin tämän ryhmän motiiveista tärkeimpänä, oli suurin alle 45-vuotiaitten yksinäisten ja avioparien ryhmissä.

Motiivien ja eri sosiaaliluokkiin kuulumisen välillä ei voitu osoittaa olevan minkäänlaista yhteyttä, eikä myöskään motiivien ja asuinympäristön välillä.

Motiiviluettelon ja sen perusteella saatujen luokittelu-
muuttujien lisäksi pyrittiin säästämisen- ja kulutusmotiiveja tutkimaan tuloreaktiomuuttujien avulla. Näiden muuttujien tarkoituksenahan oli lähinnä mitata säästämistarpeiden suhteellista voimakkuutta. Näiden ja pelkästään säästämistä käsittelevien motiivien välillä ei ole a priori oletettavissa eikä myöskään aineiston pohjalta havaittavissa mitään riippuvuutta. Sen sijaan reaktiomuuttujien osoittaman säästämisspaineen voimakkuuden voitaisiin olettaa riippuvan tulosta, omaisuudesta, elinvaiheesta ja mahdollisesti siitä, omistaako vastaaja oman asunnon vai ei. Tuloreaktiomuuttujien $R_1 - R_3$ ja lueteltujen muuttujien välisiä korrelaatioita tutkittiin regressioanalyysillä ja sen osoittamalla kokonaiskorrelaatiokertoimella. Nämä pienimmän neliösumman menetelmällä estimoidut regressioyhtälöt on esitetty liitteessä 7.

Ensimmäisessä vaiheessa tutkittiin erikseen reaktiomuuttujien riippuvuutta kustakin edellä mainitusta tekijästä ja sen jälkeen pyrittiin löytämään muuttujayhdistelmät, jotka selittäisivät parhaiten reaktiomuuttujia ja jotka samalla näyttäisivät

teoreettisesti järkeviltä.

Reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen R_1 oli erittäin merkitsevästi korreloitunut varallisuuden ja oman asunnon omistamisen¹ kanssa, merkitsevästi tulon ja iän kanssa ja melkein merkitsevästi elinvaiheen kanssa. R_1 :tä parhaiten selittävää muuttujayhdistelmää muodostettaessa aiheutti ongelmia se, että luetellut muuttujat ovat kaikki keskenään huomattavasti korreloituneita, kuten voidaan todeta liitteen 7 sivulla 10 esitetyistä tuloksista. Useamman muuttujan regressiosuoran aikaansaamiseksi on yleensä lähdetty joko teoreettisesti tärkeimmäksi katsotusta tai eniten selitettävän muuttujan kanssa korreloivasta muuttujasta ja lisätty asteettain seuraavaksi tärkeimmältä näyttäviä muuttujia. Muuttujien keskinäisestä korreloituneisuudesta on ollut seurauksena, että regressiokertoimet ovat keskenään korreloituneita. Päähuomio on regressioanalyysissä kiinnitetty yhteiskorrelaatiokertoimeen ja sen lisäykseen muuttujia lisättäessä.

Liitteen 7 sivulla 1 esitettyjen tulosten mukaan reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen on positiivisesti riippuvai-

1. Oman asunnon omistamisen ja sen seurauksena myös varallisuuden korkea korrelaatio on kuitenkin oletettavasti jossakin määrin seurausta koodausvaiheessa suoritettusta vastausten tulkinnasta. Tähän reaktiomuuttujaan sisältyvien kysymysten kohdalla haastattelijoille oli annettu mahdollisuus jättää esittämättä sellaisia eria koskevat kysymykset, jotka eivät kuuluneet lainkaan haastateltavan budjettiin. Useissa kaavakkeissa jäi tällöin pois myös vastaus kysymykseen 338, halvempaan asuntoon muuttamista koskevaan kysymykseen, silloin kun haastateltava oli oman asunnon omistaja. Oman asunnon omistajien reaktiomuuttujaa R_1 laskettaessa tähän kysymykseen merkittiin (vastanneiden enemmistön mukaan) vastaukseksi "hyvin varmasti kyllä", mikä luonnollisesti aiheutti virhettä vastauksiin.

nen kotitalouden omaisuuden määrästä ja oman asunnon omistamisesta, mikä merkitsee sitä, että mitä suurempi kotitalouden omaisuus on, sitä haluttomampi se on supistamaan säästämistään ja halukkaampi supistamaan juoksevaa kulutustaan. Tämä tulos on yllättävä, koska yleensä oletetaan, että suuri omaisuus tekee mahdolliseksi kulutustason säilyttämisen tulojen supistuksessa; tosin tämän olettamuksen voidaan olettaa pitävän paikkansa lähinnä tulojen supistuessa väliaikaisesti ja R_1 pyrkii mittaamaan reagoimista tulojen supistuessa pysyvästi. Koska omaisuuden määrän ja oman asunnon merkitys on miltei olematon reaktiomuuttujien R_2 ja R_3 osalta, on ilmeistä, että tähän riippuvuuteen R_1 :n osalta on osittain vaikuttanut edellisen sivun alaviitassa mainittu tulkinta koodausvaiheessa.

Tulojen pysyvästi supistuessa ei saatujen tulosten mukaan mielellään kuluteta jo hankittua omaisuutta, vaan pyritään sen sijaan supistamaan juoksevaa kulutusta. Alttius supistaa kulutusta on kuitenkin riippuvainen omaisuuden lisäksi myös kotitalouden ikävaiheesta. Omaisuuden säilyttämishalu näyttää heikenevän ylemmissä ikäluokissa, kuten voidaan olettaakin: liitteen 7 regressiosuoran 7 mukaan R_1 on pienempi 60-vuotiailla ja sitä vanhemmilla kotitalouksilla kuin muihin ikäryhmiin kuuluvilla kotitalouksilla¹.

Reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen R_1 voidaan saatujen tulosten mukaan parhaiten selittää omaisuuden, oman asunnon omistamisen ja ikäryhmän avulla; sen sijaan tulo ei enää näiden muuttujien lisäksi merkitsevästi lisää yhteiskorrelaatio-

1. Minkään ikäryhmän regressiokerroin ei tosin näytä olevan merkitsevä, mutta kuitenkin niiden lisäämisen seurauksena yhteiskorrelaatiokerroin kasvaa melkein merkitsevästi.

kerrointa (regressiosuora 8).

Reagoiminen tulojen väliaikaiseen kohoamiseen R_2 on erittäin merkitsevästi korreloitunut tulon kanssa ja melkein merkitsevästi omaisuuden ja iän kanssa. Sen sijaan oman asunnon ja elinvaiheen kanssa sen korrelaatiot eivät ole merkitseviä. Omaisuuden ja iän korreloituneisuus tulon kanssa on ilmeisesti tärkein syy näiden kahden muuttujan ja reaktiomuuttujan R_2 välisiin korrelaatioihin, koska kumpikaan niistä ei lisää yhteiskorrelaatiokerrointa merkitsevästi.¹ Näiden tulosten perusteella näyttää siis siltä, että väliaikaisesta tulojen kohoamisesta pyritään korkeammassa tuloluokissa käyttämään suurempi osa säästämiseen kuin alemmissa tuloluokissa. Tämä tulos on sopusoinnussa esimerkiksi Friedmanin pysyväistulon hypoteesin kritiikin kanssa, jonka mukaan erityisesti alemmissa tuloluokissa transitorinen tulon osa käytetään pääasiassa kulutukseen eikä säästämiseen.²

Reagoiminen tulojen pysyvään kohoamiseen R_3 on R_2 :n tavoin korreloitunut erittäin merkitsevästi tulon kanssa. Varallisuuden kanssa se korreloi merkitsevästi ja elinvaiheen kanssa melkein merkitsevästi. Korreloituneisuus toisaalta tulon ja toisaalta omaisuuden ja elinvaiheen välillä aiheuttaa kuitenkin sen, ettei yhteiskorrelaatiokerroin kasva merkitsevästi,

1. Liite, 7 regressiosuorat 11 - 17.

2. Mm. IRWIN FRIEND and I.B. KRAVIS. Consumption Patterns and Permanent Income, The American Economic Review, May 1957, s. 539.

kun omaisuus tai elinvaihe lisätään tulon ohella selittäväksi tekijäksi.¹

Reaktiomuuttujat R_2 ja R_3 riippuvat samalla tavalla tulon absoluuttisesta tasosta, joskin R_3 :n positiivinen korrelaatio tulon kanssa on jonkin verran suurempi. Nämä muuttujat mittavat jossain määrin samaa asiaa: korrelaatio R_2 :n ja R_3 :n välillä on 0.62, kun sen sijaan R_1 :n ja R_2 :n välinen korrelaatio on 0.26 ja R_1 :n ja R_3 :n välinen korrelaatio 0.23. Korrelaatio R_2 :n ja R_3 :n välillä ei kuitenkaan ole niin korkea, että muuttujat olisi aiheellista korvata yhdellä muuttujalla, vaan säästämissä käyttäytymisen selittämisessä kannattaa ilmeisestikin tarkastella erikseen väliaikaisen ja erikseen pysyvän tulonmuutoksen vaikutusta.

5353. Asenteita koskevien hypoteesien testaus

Asenteiden osalta on seuraavassa esitetty jaksossa 4222 tarkasteltujen hypoteesien testaukset. Lisäksi on tutkittu muita mahdollisia riippuvuuksia ympäristömuuttujien kanssa.

Jaksossa 4222 esitettiin hypoteesi asennoitumisen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin A^t ja kuluttajan elinvaiheiden välisestä riippuvuudesta: vanhempien kotitalouksien ja lapsiperheiden oletettiin pitävän tulevaisuuden tarpeiden turvaamista tärkeämpänä kuin muiden kotitalouksien. Asuinympäristöllä ajateltiin niinkään olevan vaikutusta säästäväisyyteen. Näiden hypoteesien lisäksi tutkittiin haastatteluaineistossa säästämissä asenteen riippuvuutta tulo- ja sosiaaliluokasta. Liitteen 7 sivulla 3 esitettyjen tulosten mukaan säästämissä asenne ei korreloinut minkään tutkitun muuttujan kanssa. Osittain tämä riippu-

1. Liite 7, regressiosuorat 18-24.

mattomuus saattaa olla seurausta asennemuuttujan alhaisesta reliabiliteetista, mutta yhtä mahdollista on, että säästävyyssyyss todellisuudessaakin on täysin riippumaton mainituista ympäristötekijöistä. Jälkimmäinen vaihtoehto merkitsisi sitä, että asennoituminen säästämiseen entistä suuremmalla syyllä näyttäisi olevan säästämiskäyttäytymisen kannalta merkittävä lisäselittäjä.

Poliittisen asenteen osalta A^D tutkittiin riippuvuutta sosiaaliluokasta, tulosta, omaisuudesta, omaisuuden ja tulon välisestä suhteesta ja iästä. Tulosten perusteella sen voidaan todeta olevan erittäin merkitsevästi korreloitunut sosiaaliluokan, tulon ja omaisuuden kanssa. Riippuvuudet ovat täysin oletettavissa olevia: korkeammassa tulo-, omaisuus- ja sosiaaliluokissa suhteellisesti suurempi osa vastaajista on poliittiselta asennoitumiseltaan oikeistolaisia. Eri ikäryhmiin kuuluvien välillä ei aineiston perusteella ole mitään eroja oikeistolaisuuden ja vasemmistolaisuuden suhteen.

Korkea korrelaatio sekä sosiaaliluokan että tulon kanssa ei ilmeisesti aiheudu yksinomaan siitä, että nämä kaksi muuttujaa ovat puolestaan korreloituneita keskenään, koska sosiaaliluokan lisäksi tulolla on melkein merkitsevä vaikutus (regressiosuora 34) poliittiseen asennoitumiseen. Sen sijaan varallisuuden mukaan ottaminen ei enää merkitsevästi lisää yhteiskorrelaatiokerrointa (regressiosuora 35).

Sosiaalisen paineen hyväksymisen A^S oletettiin vaihtelevan iän mukaan siten, että nuoremmat saattaisivat olla alttiimpia

ympäristön vaikutteille kuin vanhemmat. Iän ja elinvaiheen lisäksi tutkittiin sosiaaliseen paineeseen asennoitumisen riippuvuutta sosiaaliluokasta, tulosta ja asuinympäristöstä.

Asennoituminen sosiaaliseen paineeseen korreloi tulosten mukaan erittäin merkittävästi sosiaaliluokkien kanssa, merkittävästi ikäryhmien kanssa ja melkein merkittävästi tulon kanssa. Sosiaalista asennetta kuvaava muuttuja oli arvoltaan sitä suurempi, mitä negatiivisemmin vastaaja suhtautui sosiaaliseen paineeseen. Liitteen 7 regressiosuorien 36 ja 38 mukaan näyttää siltä, että ylemmissä sosiaaliluokissa ja ylemmissä tuloluokissa vastaajat suhtautuvat sosiaaliseen paineeseen keskimäärin hyväksyvämmiin kuin alemmissä sosiaaliluokissa ja alemmissä tuloluokissa.

Iän osalta jaksossa 4222 esitetty hypoteesi näyttää tässä aineistossa pitävän paikkansa: nuoremmat kotitaloudet suhtautuvat keskimääräisesti jonkin verran hyväksyvämmiin sosiaaliseen paineeseen kuin vanhemmat kotitaloudet (regressiosuora 37).

Iän lisäksi tutkittiin myös sosiaalisen asenteen riippuvuutta elinvaiheesta, mutta korrelaatiokerroin ei osoittautunut merkittäväksi. Sosiaalisen paineen hyväksymisen kannalta on ilmeisesti ratkaisevampi tekijä vastaajan ikä kuin hänen perhesuhteensa.

Sosiaalista painetta parhaiten selittävä regressiosuora 43 sisältää sosiaaliluokkien lisäksi ikämuuttajat sekä asuinympäristömuuttujan. Regressiosuoran 40 mukaan ei asuinympäristömuuttuja yksinään korreloinut edes melkein merkittävästi sosiaalisen asenteen kanssa,¹ mutta sosiaaliluokkien ja ikäluokkien rinnalla sen

1. Korrelaatio oli merkittävä 10 %:n riskillä.

regressiokerroin tuli melkein merkitseväksi ja sitä paitsi se lisäsi melkein merkitsevästi yhteiskorrelaatiokerrointa. Asuin- ympäristömuuttujan kertoimen mukaan Heinävedellä asuvat suhtautuvat ilmeisesti keskimääräistä negatiivisemmin sosiaaliseen paineeseen.¹

Tulo- ja omaisuustyytyväisyys T^t ja T^v riippuvat mahdollisesti ennen kaikkea tulosta ja omaisuudesta, mutta näiden lisäksi jaksossa 4222 oletettiin, että sosiaaliluokalla ja asuin- ympäristöllä saattaisi myös olla niihin vaikutusta. Liitteen 7 regressiosuorien 44-46 perusteella todetaan, että tulotyytyväisyys on erittäin merkitsevästi korreloitunut tulon, sosiaali- luokan ja asuin ympäristön kanssa. Sen sijaan iällä ja elinvai- heella ei ole merkitsevää vaikutusta tulotyytyväisyyteen.

Sosiaaliluokan ja asuin ympäristön vaikutus tyytyväisyys- muuttujaan perustuu selvästikin näiden muuttujien korreloitu- neisuuteen tulon kanssa: kummallakaan näistä ei ole enää mer- kitsevää vaikutusta tulon rinnalla (regressiosuorat 49-50). Tulotyytyväisyyden voidaan siis todeta riippuvan yksinomaan tulotasosta. Korrelaatiokerroin tulon kanssa on 0.64, mitä voi- daan pitää sen verran alhaisena, ettei tulotyytyväisyysmuuttu- jan vaikutuksen voida olettaa tulevan säästämiskäyttämisen selittämisessä kokonaan huomioon otetuksi pelkän tulomuuttujan käyttämisellä.

Omaisuustyytyväisyys on erittäin merkitsevästi korreloitu- nut sekä omaisuuden että omaisuuden ja tulon suhteen kanssa ja merkitsevästi korreloitunut asuin ympäristön kanssa. Regressio- suoran 57 mukaan omaisuuden tason rinnalla myös omaisuuden ja

1. $E = 1$ Heinävedellä asuvien osalta ja $E = 0$ Helsingissä asu- vien osalta.

tulon välisellä suhteella näyttää olevan melkein merkitsevä vaikutus omaisuustyytyväisyyteen; tosin omaisuuden ja tulon välisen suhteen regressiokerroin saa negatiivisen arvon. Negatiivinen korrelaatiokerroin merkitsisi sitä, että mitä suurempi tämä suhde on, sitä tyytymättömämpi tietyn suuruisen omaisuuden omistaja on omaisuuteensa. Omaisuuden ja omaisuuden ja tulon välisen suhteen välinen korrelaatio, joka on 0.79, saattaa pienimmän neliösumman menetelmällä regressiokertoimia estimoitaessa aiheuttaa jossakin määrin virheellisen tuloksen. Teoreettisesti on vaikea olettaa riippuvuuden yleisesti olevan regressiosuoran 57 mukaisen.

Asuinympäristön ja omaisuustyytyväisyyden välinen korrelointeisuus on ilmeinen seuraus asuinympäristön ja omaisuuden korrelaatiosta;¹ asuinympäristömuuttuja ei omaisuuden ja omaisuuden ja tulon välisen suhteen ohella lisää merkitsevästi yhteiskorrelaatiokerrointa (regressiosuora 58).

Edellä käsiteltyjen jatkuvien muuttujien lisäksi sisältyy asennemuuttujien ryhmään myös eri omaisuuserien ominaisuuksia koskevat luokittelumuuttujat $S_1 - S_4$: asennoituminen likvidisyyteen, tuottoon, varmuuteen ja helppouteen. Kukin muuttuja S_i voi saada arvoja 1 tai 0 siitä riippuen, onko vastaaja pitänyt ko. ominaisuutta tärkeimpänä vai ei. Näiden eri omaisuuserien ominaisuuksien arvostamisesta suoritettiin samanlaisia stokastisen riippumattomuuden testauksia kuin motiivienkin osalta. Tulokset on esitetty liitteen 6 sivulla 2.

1. Heinävedellä asuvien tulot ja omaisuus ovat keskimääräistä alhaisemmat.

Jaksossa 4222 oletettiin, että ylemmissä tuloluokissa riskikantohalu on jonkin verran keskimääräistä suurempi ja niin ollen tuotto-ominaisuus muita ominaisuuksia tärkeämpi. Lisäksi pidettiin mahdollisena, että tärkeimpänä pidetty ominaisuus vaihtelee elinvaiheittain: vanhemmat kuluttajat ja perheelliset ovat ehkä vähemmän halukkaita ottamaan riskejä ja näin ollen pitävät muita ominaisuuksia kuin tuottoa tärkeinä.

Testaustulosten mukaan ei voida havaita mitään merkitseviä eroja eri tuloluokkiin tai eri elinvaiheisiin kuuluvien vastaajien asennoitumisessa omaisuuserien ominaisuuksiin. Sen sijaan sosiaaliluokkamuuttujan ja eri omaisuuserien arvostamisen välillä on tulosten mukaan olemassa melkein merkitsevä riippuvuussuhde. Likvidisyyttä pidetään keskimääräistä tärkeämpänä ylemmässä sosiaaliluokassa, tuottoa ja turvallisuutta keskimmaisissä ja helppoutta alimmassa sosiaaliluokassa.

Asuinympäristön ja eri ominaisuuksien arvostamisen välillä on todettavissa erittäin merkitsevä riippuvuussuhde: Heinävedellä pidetään helppoutta ja likvidisyyttä keskimäärin tärkeimpinä ominaisuuksina, kun taas Helsingissä pidetään turvallisuutta keskimäärin tärkeimpänä ominaisuutena. Eri omaisuuserien ominaisuuksiin asennoitumisen korreloituminen toisaalta sosiaaliluokan ja toisaalta asuinympäristön kanssa on todennäköisesti osittainen seuraus siitä, että asuinympäristö- ja sosiaaliluokkamuuttajat ovat puolestaan korreloituneet keskenään: Heinävedellä alempiin sosiaaliluokkiin kuuluvien osuus on huomattavasti suurempi kuin Helsingissä.

Jaksossa 4222 esitettiin edellä mainittujen hypoteesien lisäksi käsitys, että asennoituminen erilaisiin omaisuuserien

ominaisuuksiin saattaisi heijastaa erilaisten motiivien olemassaoloa. Motiivien ja eri ominaisuuksien arvostamisen välillä ei kuitenkaan voida todeta mitään riippuvuutta (liite 6 sivu 2).

5354. Tietämyksen ja ympäristömuuttujien välisten riippuvuussien tutkiminen

Tietämysmuuttujien ja ympäristömuuttujien välisistä riippuvuuksista ei aikaisemmin jaksossa 4232 tehty mitään hypoteesia, joten empiirisen tutkimuksen tehtäväksi jäi tältä osin niiden etsiminen. Tietotestin osalta tutkittiin sen yhteyttä sosiaaliluokkamuuttujaan, tuloon ja ikämuuttujaan ja todettiin sen korreloivan kahden ensin mainitun muuttujan kanssa erittäin merkitsevästi ja viime mainitun kanssa melkein merkitsevästi regressiot 59-61¹). On selvää, että tietämysmuuttuja on riippuvainen sosiaaliluokista siten, että ylempissä sosiaaliluokissa tiedon taso on korkeampi; sosiaaliluokkiin jakohan on tapahtunut suurelta osalta koulutustason mukaan. Positiivinen korrelaatio tulon kanssa heijastaa ilmeisesti myös osittain koulutustason vaikutusta, joskin sillä on sosiaaliluokkamuuttujan ohella itsenäistäkin selitysvoimaa, mikä näkyy mallista 62: tulomuuttuja lisää merkitsevästi yhteiskorrelaatiokerrointa.

Tietotestipisteiden riippuvuus iästä lienee lähinnä seurausta iän ja tulon korreloituneisuudesta, koska ikämuuttujan antama lisäselitys sosiaaliluokka- ja tulomuuttujien rinnalla ei ole merkitsevä (regressiosuora 63).

1. Liite 7.

5355. Odotuksia koskevien hypoteesien testaus

Jaksossa 4242 oletettiin kotitalouksien pitkän tähtäimen tulon ja tulonkäyttöodotusten riippuvan siitä elinvaiheesta, missä kotitalous on. Tulo-odotukset ovat suhteellisesti paremmat nuorempien kotitalouksien kohdalla, joskin samalla heidän odotuksensa menojen suhteen saattavat myös olla suuremmat lasten kasvattamisen ja kouluttamisen vuoksi. Suhteellisen tulon odotusten oletettiin riippuvan koulutustasosta ja niin ollen mahdollisesti sosiaaliluokasta.

Sekä pitkän ajan että lyhyen ajan odotusten osalta tutkittiin niiden riippuvuutta iästä, elinvaiheesta ja tulosta, suhteellisen tulon odotusten osalta sosiaaliluokasta, tulosta, tietämyksestä ja iästä.

Lyhyen ajan tulo-odotukset näyttävät pääasiassa riippuvan vastaajan tämänhetkisestä tulotasosta siten, että odotukset seuraavan periodin tulojen suhteen ovat sitä suuremmat, mitä suuremmat tulot vastaajalla on haastatteluhetkellä. Iällä ja elinvaiheella ei sen sijaan ole näihin seuraavaa periodia koskeviin odotuksiin sanottavaa vaikutusta, kuten voidaan olettaakin. Tosin tulon ohella ikämuuttuja lisää merkittävästi yhteiskorrelaatiokerrointa, vaikka sen korrelaatio yksinään lyhyen ajan tulo-odotusten kanssa ei ole merkittävä (regressiosuorat 64 - 67). Saman tuloisista ikäryhmistä nuoremmilla tulo-odotukset ovat seuraavalla periodilla suuremmat kuin vanhemmilla.

Pitkän ajan tulo-odotukset, seuraavan kymmenen vuoden periodia koskevat tulo-odotukset, ovat hypoteesien mukaisesti erittäin merkittävästi korreloituneet ikä- ja elinvaihemuuttujien kanssa, alempiin ikäryhmiin kuuluvien kotitalouksien odo-

tukset ovat suuremmat kuin ylempiin ikäryhmiin kuuluvien. Lisäksi ne ovat korreloituneet merkitsevästi tulon kanssa. Nämä muuttajat yhdessä, ts. ikä ja tulo tai erityisesti elinvaihe ja ikä yhdessä, selittävät pitkän ajan tulo-odotuksia paremmin kuin mikään muuttujista yksinään (regressiosuorat 68-72).

Suhteellisen tulon odotukset eivät vastoin tehtyjä oletuksia näytä lainkaan riippuvan sosiaaliluokasta ja vastaajan koulutustasosta, vaan lähinnä vastaajan tulosta. Nämä odotukset ovat myös merkitsevästi korreloituneet edellisessä jaksossa käsitellyn tietämysmuuttujan kanssa, mutta eivät ikämuuttujan kanssa. Tulo ja tietämysmuuttuja mittaavat ilmeisesti suurin piirtein samaa asiaa (vrt. regressiosuora 59 tietämyksen ja tulon välisestä suhteesta), koska molempien käyttäminen samanaikaisesti selittävinä tekijöinä aiheuttaa sen, ettei kummankaan muuttujan regressiokerroin säily merkitsevänä eikä esim. tietämysmuuttuja K lisää merkitsevästi yhteiskorrelaatiokerrointa verrattuna tulon yksinään antamaan korrelaatiokertoimeen (regressiosuorat 73-78).

Tulotason vaikutus edellä käsiteltyjen odotusten muodostumiseen perustuu todennäköisesti siihen, että niiden pohjana ovat pääasiassa aikaisemmat tulokokemukset. Nimenomaan lyhyen ajan tulo-odotuksissa ja suhteellisen tulon odotuksissa näyttää tapahtuvan melko suoraviivaista aikaisemman tulokehityksen ekstrapolointia tulevaisuuteen, sen sijaan pitkän ajan tulo-odotusten kohdalla otetaan huomioon myös toisaalta iän mukana tapahtuva ammattitaidon kohoaminen ja toisaalta iän mukana lähestyvä eläkkeelle jääminen.

Tulonkäyttöodotuksia koskevilla kysymyksillä pyrittiin lähinnä selvittämään odotuksia säästämisen suhteellisesta osuudesta. Seuraavan periodin säästämisosuutta koskevat odotukset ovat olettamusten mukaisesti erittäin merkittävästi riippuvaisia tulosta; mitä suuremmat kotitalouden tulot ovat, sitä suuremman osan he ajattelevat voivansa seuraavana vuonna käyttää säästämiseen. Iällä on kuitenkin myös merkitystä näihin odotuksiin, sen sijaan elinvaiheella ei. Ikäryhmiin kuulumisen vaikutus on samansuuntainen kuin tulo-odotuksissakin: alemmat ikäluokat katsovat voivansa säästää samoilla tuloilla suhteellisesti suuremman osan kuin vanhemmat kotitaloudet (regressiosuorat 79-82).

Pitkän ajan tulonkäyttöodotukset ovat samoin kuin pitkän ajan tulo-odotuksetkin olettamusten mukaisesti erittäin merkittävästi riippuvaisia kuluttajan iästä ja merkittävästi riippuvaisia elinvaiheesta; nuoremmat kotitaloudet odottavat voivansa säästää keskimäärin suuremman osan tuloistaan kuin vanhemmat. Myös korrelaatio tulon kanssa on merkittävä (regressiosuorat 83 - 85). Tulon vaikutus näihin odotuksiin voimistuu selvästi, kun se otetaan iän tai elinvaiheen rinnalle lisäselittäjäksi; tulon yhteiskorrelaatioon aiheuttama lisäys on erittäin merkittävä (regressiosuorat 86 ja 87). Tämä osoittaa sitä, että tietyssä ikävaiheessa oleva kotitalous muodostaa tulonkäyttöodotuksensa pääasiassa ikä- ja elinvaiheesta riippuen, mutta nämä odotukset ovat sitä suuremmat, mitä suuremmat kotitalouden tulot ovat.

Eri odotusmuuttujien välinen tarkastelu osoittaa, että pitkän ajan ja lyhyen ajan tulo-odotusten välinen korrelaatio on

0.54 ja pitkän ajan ja lyhyen ajan tulonkäyttöodotusten välinen korrelaatio on 0.64. Näitä korrelaatioita ei voida pitää niin korkeina, että pitkän ajan ja lyhyen ajan odotuskysymykset voitaisiin ajatella korvattavaksi yleisillä tulevaisuuden odotuksia koskevilla kysymyksillä.

Suhteellisen tulon odotusten korrelaatio pitkän ajan tulo-odotusten kanssa on 0.39 ja lyhyen ajan tulo-odotusten kanssa 0,36, joten niiden antama informaatio poikkeaa melkoisesti muiden tulo-odotusmuuttujien antamasta informaatiosta.

5356. Muita muuttujien validiteettia selvittäviä testauksia

Edellä on varsinaisesti käyty läpi ne analyysit, joita koe-tutkimuksen aineiston perusteella on katsottu mahdolliseksi suorittaa. Psykologisten muuttujien validiteetin tutkiminen voi perusteellisemmin tapahtua vasta sitten, kun on käytettävissä kyllin laajaa näytettä koskevat kyllin yksityiskohtaiset tiedot kotitalouksien tuloista, omaisuudesta ja säästämisestä.

Edellä esitettyjen testausten lisäksi kokeiltiin kuitenkin myös muutamia omaisuuden selitysmalleja, joissa selittävänä tekijänä esiintyi myös jokin psykologinen tekijä. Omaisuushan on pääasiassa aikaisemman säästämisen tulosta ja siihen ovat saattaneet vaikuttaa kuluttajan pysyvät psykologiset ominaisuudet. Nämä muutamat kokeillut mallit on esitetty liitteessä 7 tulo- ja omaisuusmuuttujien ja muiden ympäristömuuttujien välisiä riippuvuuksia tarkastelevien regressiomallien jälkeen.

Omaisuutta selittäviksi psykologisiksi tekijöiksi on tässä kokeilussa otettu ainoastaan asennoituminen säästämiseen, poliittinen asennoituminen ja asennoituminen sosiaaliseen painee-

seen. Nämä ovat varsinaisesti ainoat pysyvinä pidettävät psykologiset tekijät; muita voidaan pitää lyhyemmällä aikavälillä muuttuvina.

Tulosten mukaan ei kokeilluilla psykologisilla tekijöillä ole omaisuuden tasoon vaikutusta tulon ja elinvaihemuuttujan rinnalla; mikään niistä ei merkitsevästi lisää yhteiskorrelaatiokerrointa (regressiosuorat 96-98). Suurimpana syynä tähän voitaneen pitää sitä, että muuttajat, erityisesti asennoituminen säästämiseen ja asennoituminen sosiaaliseen paineeseen, ovat reliabiliteetiltaan niin alhaisia, että niiden ei voida katsoa olevan käyttökelpoisia erilaisten täsmällisten riippuvuuksien etsimiseen. Poliittisen asenteen osalta sen säästämiseen ja omaisuuden tasoon kohdistuvat vaikutusolettamukset ovat alunperinkin olleet epämääräisempiä kuin muiden asennemuuttajien osalta.

5357. Yhteenvedo suoritettujen testausten tuloksista

Edellisissä jaksoissa esitetty empiirisen aineiston analysointi ei ole vahvistanut likikään kaikkia aikaisemmin esitettyjä hypoteeseja. Tämän ei suinkaan tarvitse merkitä sitä, etteivätkö muuttajat mittaisi sitä, mitä niillä pyritäänkin mittaamaan. Yhtä mahdollista on, että aikaisemmin esitetyt hypoteesit eivät pidä todellisuudessa paikkaansa. Joidenkin muuttajien, lähinnä juuri edellisessä jaksossa mainittujen asennemuuttajien validiteetille välttämätön reliabiliteetti on tosin niin alhainen, että näihin mittauksiin sisältyy huomattava osa muutakin kuin vain halutun asenteen mittausta.

Yleisesti ottaen voidaan lähteä siitä, että todetut riippu-

vuudet ovat kaikki olleet järkeviä ja perusteltavissa olevia. Käytetty aineisto ei pienuutensa ja koeluonteensa vuoksi voikaan vielä antaa mitään täsmällisiä tuloksia. Esimerkiksi erilaisten psykologisten tekijöiden ja elinvaihemuuttujan välisten riippuvuuksien osoittamatta jääminen on todennäköisesti ollut seurausta siitä, että havaintojen pienen lukumäärän vuoksi ei ole voitu käyttää kyllin yksityiskohtaista elinvaiheluokittelua. Tulosten voidaan kuitenkin katsoa olevan siinä määrin lupaavia, että jo aikaisemmin jaksossa 534 esitetyin korjauksin ja ennen kaikkea asennemuuttujien reliabiliteetin parannuksin voidaan ilmeisesti päästä kauttaaltaan muuttujiin, joiden vaikutusta säästämiskäyttäytymisen selittämisessä kannattaa kokeilla.

6. YHTEENVETO

Esillä olevassa tutkimuksessa on melko laveasti pyritty selvittelemään erilaisia säästämiskäyttämisen kannalta mahdollisesti tärkeitä psykologisia tekijöitä. Tekijöiden valinta on luonnollisesti ollut jossakin määrin subjektiivista ja on täysin todennäköistä, että toiset tutkijat saattaisivat päätyä erilaisiin muuttujiin. Samoin muuttujien mittauskeinoissa voitaisiin hyvin ajatella käytettäväksi erilaisia muita menetelmiä, vaikka käytettyjen menetelmien puolesta onkin löydettävissä melko vahvat perustelut. Tekijöiden luonteen ja niitä koskevien empiiristen tutkimusten vähäisyyden vuoksi tarkastelu on melko yleisluonteista; täsmällisten hypoteesien esittäminen ja todentaminen on ollut miltei mahdotonta.

Empiirisen koetutkimuksen aineistoa ja tuloksia on käsitelty tutkimuksessa hyvin yksityiskohtaisesti. Tätä on pidetty välttämättömänä työn luonteen vuoksi. Kysymyksessähän on itse asiassa ensimmäinen kokeilu tämän tyyppisen aineiston hankkimiseksi. Aineiston hankkimistapa on siinä määrin hankala ja kustannuksia aiheuttava, että koko säästämiskäyttämisen selvittämiseen tähtäävän, psykologisia muuttujia koskevan tutkimuksen onnistumismahdollisuudet on pyrittävä selvittämään etukäteen mahdollisimman huolellisesti. Onnistumisen edellytykset voidaan selvittää vain yksityiskohtaisella, yksityisiä muuttujia koskevalla tarkastelulla.

Psykologisten tekijöiden mittaamista ja muuttujien konstruoinnista on selitetty melko yksityiskohtaisesti. Tämä on puolustettavissa sillä, että vaikka nämä menetelmät ovatkin sosiologeille

ja sosiaalipsykologeille selviä, ne ovat kansantaloustieteen tutkijalle ja lukijalle vieraampia.

Suoritetun koetutkimuksen perusteella voidaan katsoa täysin mahdolliseksi laajemman tutkimuksen suorittaminen ja sille asetetun päämäärän saavuttaminen. Koetutkimuksessa käytettyjä kysymyksiä ja niiden pohjalta konstruoitavia muuttujia ei kuitenkaan voida vielä pitää likikään lopullisina ja valmiina, vaan ennen varsinaista säästämistutkimusta on aiheellista pyrkiä mahdollisuuksien mukaan korjaamaan kysymyksiä ja muuttujia saatujen kokemusten mukaan. Erityisesti koko tutkimuksen kannalta tärkeitä asennemuuttujia on pyrittävä kehittämään parantamalla lausumia ja lisäämällä niiden lukumäärää, niin että näiden muuttujien reliabiliteetti voidaan saada kyllin korkeaksi täsmällisempienkin riippuvuussuhteiden estimoimiseksi aineistosta.

Yleisesti ottaen voidaan katsoa, että käytettyjen kysymysten ja muuttujien lukumäärää olisi syytä pyrkiä jossakin määrin supistamaan jättämällä pois esimerkiksi poliittista asennoitumista kuvaava muuttuja, jonka vaikutuksesta säästämiskäyttäytymiseen ei ole olemassa kovinkaan selvää käsitystä tai hypoteesia.

Työssä esitettyjen vastaajien suhtautumista, vastausten jakautumia ja muuttujien käyttäytymistä koskevien tietojen ja tulosten lisäksi koetutkimus on antanut paljon sellaista informaatiota, jota ei ole mahdollista tällaisessa tutkimuksessa tuoda esille. Tämä informaatio on lähinnä liittynyt haastattelutyön käytännölliseen suorittamiseen ja siinä aiheutuvien virheiden pienentämiseen. Saadun kokemuksen perusteella voidaan varmasti

vähentää kysymysten ymmärtämisessä mahdollisesti aiheutuvia virheitä täsmentämällä kysymyksiä ja antamalla tarpeelliseksi havaittua lisäinformaatiota haastatteliijoille.

LÄHDELUETTELO

- ACKLEY, GARDNER The Wealth-Saving Relationship, The Journal of Political Economy, April 1951
- "- Macroeconomic Theory, New York 1961
- ANDO, ALBERT - MODIGLIANI, FRANCO The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, The American Economic Review, March 1963
- BASSIE, V. LEWIS Recent Developments in Short-Term Forecasting teoksessa Short-Term Economic Forecasting, Studies in Income and Wealth, Vol. XVII, National Bureau of Economic Research, Princeton 1955
- BILKEY, WARREN A Sociopsychological Approach to Consumer Behavior teoksessa Motivation and Market Behavior toim. Robert Ferber and Hugh G. Wales, Homewood Ill. 1958
- BODKIN, RONALD Windfall Income and Consumption teoksessa Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings, Proceedings of the Conference on Consumption and Saving, Vol. II, Washington 1960
- BOULDING, ELSE Orientation Toward Achievement or Security in Relation to Consumer Behavior, Human Relations 13, 1960
- CLAYCAMP, HENRY J. The Composition of Consumer Savings Portfolios, Studies in Consumer Savings No. 3, Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois, May 1963
- DALENIUS, TORE Sampling in Sweden, Contributions to Methods and Theories of Sample Survey Practice, Stockholm 1957

DOUGLAS, A. A Theory of Saving and Portfolio Selection,
The Review of Economic Studies, October 1968

DUESENBERY, JAMES S. Income, Saving and the Theory of
Consumer Demand, Cambridge Mass. 1949

-"- Savings Behavior of Individuals: The Determinants of
Savings Behavior: A Summary teoksessa Savings in the
Modern Economy, Minneapolis 1953

EDWARDS, ALLEN L. Techniques of Attitude Scale Construction,
New York 1957

ENGEL, JAMES F. The Influence of Needs and Attitudes on the
Perception of Persuasion teoksessa Dimensions of
Consumer Behavior toim. James McNeal, New York 1965

ESKOLA, ANTTI Sosiologian tutkimusmenetelmät I, Porvoo 1966

-"- Sosiologian tutkimusmenetelmät II, Porvoo 1966

FARREL, M. J. The New Theories of the Consumption Function,
The Economic Journal, December 1959

FERBER, ROBERT A Study of Aggregate Consumption Functions,
National Bureau of Economic Research, Technical
Paper 8, 1953

-"- On the Reliability of Responses Secured in Sample
Surveys, The Journal of American Statistical Associ-
ation, September 1955

-"- Collecting Financial Data by Consumer Panel Techniques,
A Pilot Study, Studies in Consumer Savings No.1,
University of Illinois, September 1959

-"- The Reliability of Consumer Reports of Financial Assets
and Debts, Studies in Consumer Savings No.6, University
of Illinois, June 1966

- FERBER, ROBERT Research on Household Behavior, Surveys of Economic Theory Vol. III, New York 1966
- FERBER, ROBERT - VERDOORN, P. J. Research Methods in Economics and Business, New York 1962
- FRIEDMAN, MILTON A Theory of Consumption Function, Princeton 1957
- FRIEND, IRWIN - JONES, ROBERT The Concept of Saving teoksessa Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings, Proceedings of the Conference on Consumption and Saving Vol. II, Washington 1960
- FRIEND, IRWIN - KRAVIS, I. B. Consumption Patterns and Permanent Income, The American Economic Review, May 1957
- GARRET, HENRY E. Statistics in Psychology and Education, New York 1953
- GOLDSMITH, RAYMOND W. A Study of Saving in the United States, Vol. I, Princeton 1955
- HENDERSON, JAMES M. - QUANDT, RICHARD E. Microeconomic Theory, A Mathematical Approach, Tokyo 1958
- JUSTER, F. THOMAS Prediction and Consumer Buying Intentions, The American Economic Review, May 1960
- KATONA, GEORGE Psychological Analysis of Economic Behavior, New York 1951
- "- Comment teoksessa The Quality and Economic Significance of Anticipations Data, National Bureau of Economic Research, Princeton 1960
- "- The Powerful Consumer, New York 1960

- KEYNES, JOHN MAYNARD The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1961
- KLEIN, LAWRENCE R. Economic Fluctuations in the United States 1921-1941, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph No. 11, New York 1953
- "- Applications of Survey Methods and Data to the Analysis of Economic Fluctuations teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics toim. L. Klein, New York 1954
- "- Introduction teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics toim. L. Klein, New York 1954
- "- Statistical Estimation of Economic Relations from Survey Data teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics toim. L. Klein, New York 1954
- KLEIN, L. R. - GOLDBERGER, A. S. An Econometric Model of the United States, Amsterdam 1955
- KLEIN, R. Assets, Debts and Economic Behavior teoksessa Studies in Income and Wealth Vol. XIV, National Bureau for Economic Research, New York 1951
- KORPELAINEN, LAURI Yksityinen kulutus kulutusfunktio tarkastelun valossa Suomessa vuosina 1948-1960, Kansantaloustieteen lisensiaattitutkimus, Helsingin Yliopisto 1961
- "- Tutkimus kestokulutushyödykkeiden kysynnästä Suomessa vuosina 1948-1964, Suomen Pankin taloustieteellisen tutkimuslaitoksen julkaisuja, Sarja B:26, Helsinki 1967
- KUZNETS, SIMON National Income, A Summary of Findings, National Bureau of Economic Research, New York 1946
- LANCASTER, KELVIN J. A New Approach to Consumer Theory, The Journal of Political Economy, April 1966

- LANSING, JOHN B. - GINSBURG, GERALD, P. - BRAATEN, KAISA
An Investigation of Response Error, Studies in Consumer
Savings No.2, University of Illinois, June 1961
- LANSING, JOHN B. - MORGAN, JAMES N. Consumer Finances over
the Life Cycle teoksessa The Life Cycle and Consumer
Behavior, Consumer Behavior Vol. II, New York 1955
- LINDBECK, ASSAR A Study in Monetary Analysis, Uppsala 1963
- LYDALL, H. F. British Incomes and Savings, Oxford 1955
- MILLER, ROGER F. The Theory of Household Saving, The Review
of Economics and Statistics, February 1963
- MODIGLIANI, FRANCO - ANDO, ALBERT Tests of Life Cycle
Hypothesis of Savings, Bulletin of the Oxford University
Institute of Statistics, May 1957
- "- The "Permanent Income" and the "Life Cycle" Hypothesis
of Saving Behavior: Comparison and Tests teoksessa
Study of Consumer Expenditures Incomes and Savings,
Proceedings of the Conference on Consumption and
Saving Vol. II, Washington 1960
- MODIGLIANI, FRANCO - KRUMEERG, RICHARD Utility Analysis and
the Consumption Function: An Interpretation of Cross-
Section Data teoksessa Post-Keynesian Economics toim.
Kenneth K. Kurihara, New Brunswick N.J. 1954
- MORGAN, JAMES Analysis of Residuals from "Normal Regressions"
teoksessa Contributions of Survey Methods to Economics
toim. L. Klein, New York 1954
- "- Factors Related to Consumer Saving When It Is Defined
as a Net-Worth Concept teoksessa Contributions of
Survey Methods to Economics toim. L. Klein, New York
1954

- MORGAN, JAMES Household Decision-Making teoksessa Household Decision-Making, Consumer Behavior Vol. IV toim. Nelson N. Foote, New York 1961
- NIITAMO, O. E. Säästämisestä ja sen mittaamisesta, Kansantaloudellinen Aikakauskirja No.3, 1959
- NUNNALLY, JIM C. Psychometric Theory, New York 1967
- OKUN, ARTHUR M. The Value of Anticipations Data in Forecasting National Product teoksessa The Quality and Economic Significance of Anticipations Data, National Bureau of Economic Research, Princeton 1960
- OPPENHEIM, A. N. Questionnaire Design and Attitude Measurement, New York 1966
- RAUHALA, URHO Suomalaisen yhteiskunnan sosiaalinen kerrostuneisuus, Sosiaalipoliittisen yhdistyksen tutkimuksia 14, Porvoo 1966
- SAARSALMI, MEERI Suomalaisen kuluttajan varainkäytöstä, Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos Monisteita 18, Helsinki 1966
- SAMPFORD, M. R. An Introduction to Sampling Theory with Applications to Agriculture, Edinburgh 1962
- SCHIPPER, LEWIS Consumer Discretionary Behavior, A Comparative Study in Alternative Methods, Amsterdam 1964
- SHAW, MARVIN E. - WRIGHT, JACK M. Scales for the Measurement of Attitudes, New York 1967
- SIMON, HERBERT A. Theories of Decision and Behavioural Science, Surveys of Economic Theory, Vol. III, New York 1966
- SPIEGEL, MURRAY R. Theory and Problems of Statistics, New York 1961

- Suomen virallinen tilasto IV B:31, Tulo- ja omaisuustilasto
1964, Helsinki 1967
- Suomen virallinen tilasto VI C:103, Yleinen väestönlaskenta
1960 VII, Ruokakunnat ja niiden asuminen, Helsinki 1963
- Suomen virallinen tilasto VI C:103, Yleinen väestönlaskenta
1960 V, Perheet, Helsinki 1964
- THORE, STEN A. O. A Critique of the Theory of the Consumption
Function, Institute Universitaire d'Etudes Européennes
De Turin, 1956
- TOBIN, JAMES Relative Income, Absolute Income and Saving
teoksessa Money, Trade and Economic Growth in Honor
of John Henry Williams, New York 1951
- "- Asset Holdings and Spending Decisions, The American
Economic Review, May 1952
- "- Liquidity Preference as Behavior Towards Risk, The
Review of Economic Studies, February 1958
- "- On the Predictive Value of Consumer Intentions and
Attitudes, The Review of Economics and Statistics,
February 1959
- WALLBERG, URSULA Hushållens Sparande år 1955 Del I, Meddelan-
den från Konjunkturinstitutet Serie B:25, Stockholm 1959
- WATTS, HAROLD W. - TOBIN, JAMES Consumer Expenditures and the
Capital Account teoksessa Study of Consumer Expenditures
Incomes and Savings, Proceedings of the Conference on
Consumption and Saving Vol. II, Washington 1960
- WICKS, JOHN H. - NELSON, CALIM C. A Preliminary Investigation
of Some Psychological Determinants of Consumption
Propensity, The Southern Economic Journal, January 1967

WOLD, HERMAN - JUREEN, LARS Demand Analysis, A Study in
Econometrics, New York 1953

YATES, FRANK Sampling Methods for Censuses and Surveys,
Glasgow 1959

ÖLANDER, FOLKE - SEIPEL, CARL-MAGNUS Sparbeteende ur Psyko-
logisk Synvinkel, Studier i ekonomisk psykologi:34,
Ekonomiska Forskningsinstitutet vid Handelshögskolan
i Stockholm, Stockholm, September 1967 (Moniste)

Luen teille seuraavassa useita eri kysymyksiä, jotka koskevat teidän omaa käsitystänne tuloistanne ja omaisuudestanne. Ensimmäiset koskevat tuloja (joilla tarkoitetaan teidän ja aviopuolisonne yhteenlaskettuja tuloja). Tuloilla tarkoitetaan kaikkia mahdollisia tuloja, olivatpa ne sitten rahana tai luontaisetuina saatuja. Vastauksen pyydän antamaan asteikon 1 mukaisesti.

Asteikko 1	oikein hyvä(t) (1)	hyvä(t) (2)	tavallinen (tavalliset) ei osaa sa- noa (3)	huono(t) (4)	hyvin huono(t) (5)
101. Millaisina pidätte tulojanne/perheenne tuloja useimpien ystävienne tai ystäväperheittenne tuloihin verrattuna? Ovatko ne mielestänne					
102. Entä yleensä teidän ikäistenne tuloihin verrattuna?					
103. Entä millaisina pidätte omia tulojanne omaan ammattiryhmääänne kuuluvien tuloihin verrattuna?					
104. Entä millaisena pidätte aviopuolisonne tuloja hänen ammattiryhmäänsä kuuluvien tuloihin verrattuna?					
105. Entä millaisina pidätte tulojanne/perheenne tuloja suhteessa siihen, mitä välttämättä tarvitsisitte?					
106. Millaisena pidätte tulotasoanne/perheenne tulotasoa verrattuna yleiseen tulotasoon Suomessa?					
107. Minkälaisena pidätte tulojanne/perheenne tuloja suhteessa niiden hankkimiseksi tarvittavaan työhön ja ponnisteluun?					
108. Millaisena pidätte omaa ammattianne tulojen suhteen?					
109. Millaisena pidätte aviopuolisonne ammattia tulojen suhteen?					

Seuraavat kysymykset koskevat omaisuutta, nimenomaan netto-omaisuutta (varat-velat). (Tässäkin tarkoitetaan teidän ja aviopuolisonne yhteenlaskettua omaisuutta). Omaisuudella tarkoitetaan kaikkea, mitä te mahdollisesti omistatte: maata, rakennuksia, asunto-osakkeita, liikennevälineitä, kotitalouskoneita ja huonekaluja, obligaatioita, osakkeita, pankkitalletuksia, rahaa jne, niiden yhteenlaskettua myyntiarvoa veloilla vähennettynä. Vastauksen pyydämme antamaan asteikon 2 mukaan.

Asteikko 2	hyvin suuri (1)	suuri (2)	tavallinen, ei osaa sanoa (3)	pieni (4)	hyvin pieni (5)
110. Millaisena pidätte omaisuuttanne/perheenne omaisuutta verrattuna useimpien ystäviinne tai ystäväperheittenne omaisuuteen? Onko se mielestänne					
111. Entä verrattuna yleensä teidän ikäistenne omistamaan omaisuuteen?					
112. Millaisena pidätte omaisuuttanne/perheenne omaisuutta omaan ammattiryhmäänne kuuluvien omaisuustasoon verrattuna?					
113. Entä perheenne omaisuutta verrattuna aviopuolisonne ammattiryhmään kuuluvien omaisuustasoon?					
114. Entä millaisena pidätte omaisuuttanne/perheenne omaisuutta verrattuna siihen, mitä pitäisitte välttämättömänä?					
115. Millaisena pidätte omaisuuttanne/perheenne omaisuutta verrattuna yleensä yksityisten omistamisen tasoon Suomessa?	hyvin tyytyväinen	tyytyväinen	ei tyytyväinen, muttei tyytymätönkään, ei osaa sanoa	tyytymätön	hyvin tyytymätön
Asteikko 3	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
116. Kuinka tyytyväinen olette tuloihinne/perheenne tuloihin?					
117. Kuinka tyytyväinen olette omaisuuteenne/perheenne omaisuuteen?					

teen. Pyydän teitä antamaan näihin kysymyksiin vastauksen samaan tapaan kuin edellä esitettyihin kysymyksiin käyttäen asteikkoja 4 ja 5.

Asteikko 4	selvästi suuremmat (1)	suuremmat (2)	yhtä suu- ret (3)	pienem- mät (4)	selvästi pienemmät (5)
<p>118. Arveletteko, että tulonne/perheenne tulot <u>ensi vuonna</u> tulevat <u>kuluvaan vuoteen</u> verrattuna olemaan</p> <p>119. Entä tulonne/teidän ja aviopuolisonne tulot <u>lähimmän 10 vuo-</u> <u>den aikana tähänastisiin</u> tuloihin verrattuna?</p> <p>120. Miten arvelette omien tulojenne kehittyvän suhteessa saman- ikäisten, samaa sukupuolta olevien ja samaan ammattiryhmään kuuluvien tuleviin tuloihin?</p> <p>121. Miten arvelette aviopuolisonne tulojen kehittyvän suhteessa samanikäisten, samaa sukupuolta olevien ja samaan ammatti- ryhmään kuuluvien tuleviin tuloihin?</p>	selvästi suuremman osan (1)	suuremman osan (2)	yhtä suu- ren osan (3)	pienemmän osan (4)	selvästi pienemmän osan (5)
<p>122. Miten suuren osan (%) arvelette voivanne <u>ensi vuonna</u> käyttää tuloistanne/perheenne tuloista säästämiseen, erilaisen omai- suuden hankkimiseen tai velkojen lyhentämiseen <u>tämän vuoti-</u> <u>seen</u> verrattuna?</p> <p>123. Entä miten suuren osan <u>lähimmän 10 vuoden</u> aikana voitte käyt- tää säästämiseen, erilaiseen omaisuuden hankkimiseen tai velkojen lyhentämiseen <u>tähän astiseen</u> verrattuna?</p>					

Luen seuraavassa teille useita erilaisia mielipiteitä osoittavia lausumia. Pyydän teitä jokaisen lausuman jälkeen ilmoittamaan oman henkilökohtaisen kantanne: oletteko samaa mieltä vai eri mieltä kuin mitä lausumassa sanotaan. Vastauksenne pyydän antamaan siten, että ilmoitatte, mihin kortilla olevista vastausryhmistä haluatte vastauksenne sijoittaa, ts. oletteko täysin samaa mieltä (1), lähes samaa mieltä (2), onko lausuman sisältö teille samantekevä (3), oletteko jonkin verran eri mieltä (4) vai täysin eri mieltä (5).

Tässä ei ole kysymys mistään oikeista tai vääristä vastauksista, vaan halutaan ainoastaan saada teidän oma henkilökohtainen mielipiteenne erilaisista asioista, joista eri ihmiset ovat hyvinkin eri mieltä. Lausumien sisältöä ei ole syytä harkita kovin pitkään; paras vastaus on se, mikä ensimmäiseksi tulee mieleenne.

Monet lausumista saattavat tuntua hyvinkin samankaltaisilta, mutta pyytäisin teitä kuitenkin antamaan vastauksenne jokaiseen lausumaan aikaisemmista välittämättä.

Asteikko 6	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samantekevä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
201. Jokaisen olisi hyvä säästää osa tuloistaan vanhuutta varten eläke- ja sairausvakuutuksistakin huolimatta					
202. Jatkuva turvaisuudesta huolehtiminen tekee elämän ikäväksi					
203. Lasten taskurahojen pitäisi olla yhtä suuria kuin heidän toveriensakin taskurahojen					
204. Verovaroista menee paljon hukkaan, koska valtion ja kuntien toiminta on kankeata ja tuottamatonta					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samantekevä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
205. Huonekalut ja kotitalouskoneet pitäisi voida ostaa aikaisemmin säästetyillä varoilla, ei lainoilla eikä osamaksulla					
206. Köyhät ja rikkaat eivät ole samanarvoisia oikeuden edessä					
207. Lasten pukemisessa ei tarvitse välittää heidän tovereittensa pukeutumisesta					
208. Tulevaisuuden tarpeet ovat yhtä tärkeitä kuin tämänhetkisetkin tarpeet					
209. On hyväksyttävää, että kotitalouskoneiden ja huonekalujen hankintaan vaikuttaa naapurien ja tuttavien esimerkki					
210. Sosiaaliturvajärjestelmämme aiheuttaa sen, että monet eivät viitsi lainkaan tehdä työtä, koska yhteiskunta kuitenkin huolehtii heistä					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samantekevä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin ver- ran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
211. Velkoja kannattaa pitää maksamatta niin pitkään kuin mahdollista					
212. Korkeampia tuloja voitaisiin verottaa vielä nykyistäkin ankarammin					
213. Kannattaa ostaa mitä tarvitsee, niin kauan kun voi saada lainaa jostakin					
214. Jokaisen pitäisi hankkia itselleen jotakin omaisuutta tulevaisuuden varalle					
215. Jokainen eläköön omaa elämäänsä muista välittäen					
216. Ei ihmisen tarvitse näyttää köyhyyttään ulkopuolisille					
217. Sairauksien ja onnettomuuksien mahdollisuuteen olisi aina syytä varautua taloudellisesti					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samanteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
218. Kapitalistinen järjestelmä palkitsee kyvykkäät ja yritteliäät ja valitsee siten kullekin paikalle sopivimmat henkilöt					
219. Ympäristön mielipiteet ovat tärkeitä pukeutumisen suhteen					
220. Nuorena kannattaa ottaa ilo irti elämästä					
221. Lasten pitäisi saada yhtä paljon leikki- ja urheiluvälineitä kuin heidän toverinsakin					
222. Valtion osuutta talouselämässämme pitäisi lisätä					
223. Kulutustasoa voidaan nostaa tuttavien ja naapurien tasolle lainojenkin avulla					
224. Eläkkeellä ollessa pitäisi pystyä elämään yhtä hyvin kuin työssäoloaikana					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samanteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
225. Vaatteiden hankkimisessa on kiinnitettävä huomio laatuun ja hintaan eikä muodinmukaisuuteen					
226. Kapitalistinen talous aiheuttaa aina sovittamattoman ristiriidan työnantajien ja työntekijöiden välille					
227. Yksityisten omistamat yritykset huolehtisivat monista valtion ja kuntien tehtävistä paljon paremmin.					
228. Nykyään voi nauttia elämästään välittämättä erikoisemmin tulevaisuudesta					
229. Vanhempien olisi pystyttävä turvaamaan lasten opiskelu ammatin hankkimiseen asti lasten iästä riippumatta					
230. Nykyajan elintasokilpailu sekoittaa useimpien raha-asiat					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samanteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri miel- tä (5)
231. Kohtuuttoman suuret verot suurien tulojen osalta aiheuttavat yhteiskunnalle haittaa yritteliäisyyden heikentyessä					
232. Vanhana tulee toimeen paljon vähemmällä kuin nuorena					
233. Ympäristön mielipiteiden ei saa antaa vaikuttaa omiin päätöksiinsä					
234. Säästäväiset ihmiset ovat useimmiten ikäviä					
235. Kaikki hankinnat ja tulevaisuus pitää suunnitella välittämättä mitään ympäristön ja tuttavien suunnitelmista					
236. Valtion ja kuntien vaikutusvallan lisääntyminen hävittää yksilön vapauden					
237. Tulevaisuutta ei kannata surra etukäteen					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samanteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
238. Tulevaisuuden epävarmuus ei helpotu omaisuutta keräämällä					
239. Ihmisten tulisi arvostaa toisissaan vakavaraisuutta eikä sitä, kuinka hienosti he elävät					
240. Ei voida enää puhua vastakohtasta kapitalistien ja työläisten välillä, koska useimmat työläisetkin omistavat asunnon, kesämökin ja auton ym.					
241. Jokainen, jolla on kunnianhimoa ja joka tekee tarpeeksi työtä, pystyy kyllä huolehtimaan itsestään ja perheestään ilman yhteiskunnan apua					
242. Köyhien auttamiseksi pitäisi rikkaita verottaa paljon nykyistä ankarammin					
243. Sellaiset ihmiset, jotka käyttävät kaikki tuloensa elämiseen eivätkä edes yritä säästää, ovat vastuuntunnottomia					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samenteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
244. Yhteiskunnan apu riittää turvaamaan vanhojen ja sairaiden toimeentulon					
245. On täysin hyväksyttävää, että innostus lomamatkailuun ja lomien viettoon ulkomailla tulee ystävien ja naapurien matkoista					
246. Kulutus ja menot on pidettävä aina tulojen rajoissa					
247. Suurten yhtiöiden tulisi aina olla valtion valvonnan alaisia					
248. Aina voi lainata jostakin sairauden tai muiden yllättävien menojen sattuessa					
249. Yhteiskunnan huolenpito yksityisistä kansalaisista antaa näille enemmän vapautta					

	täysin samaa mieltä (1)	lähes samaa mieltä (2)	samanteke- vä tai ei osaa sanoa (3)	jonkin verran eri mieltä (4)	täysin eri mieltä (5)
250. Ihminen voi nauttia elämästään vain silloin, kun tulevaisuus on taloudellisesti turvattu					
251. Jo nuorena pitäisi ajatella sitä, että joskus on vanha					
252. Yhteiskunnan tulisi vielä lisätä toimenpiteitään yksityisten ihmisten hyvinvoinnin lisäämiseksi					
253. On parasta elää vain päivä kerrallaan					
254. Vain laumaihmiset välittävät kilpaila naapureittensa ja tuttaviansa kanssa pukeutumisessa ja kodin kalustamisessa					
255. Yhteiskunnan apuun turvautumista voidaan pitää äärimmäisenä hätäratkaisuna					
256. Tuttavien esimerkki ei voi olla vaikuttamatta ostoihin ja suunnitelmiin					

Luettelen seuraavassa teille erilaisia syitä, joiden vuoksi yleensä osa tuloista saatetaan säästää, ts. jättää käyttämättä jokapäiväiseen elämiseen ja käyttää sen sijaan erilaisten omaisuuserien hankkimiseen.

I vaihe Voisitteko jokaisen lukemani syyn jälkeen sanoa, pitäisittekö omalta osaltanne tärkeänä tätä mainittua syytä. (Rasti sarakkeeseen I niiden kohdalle, joita pitää tärkeänä)

II vaihe Luen uudestaan teille ne säästämissyyt, jotka te katsoitte tärkeiksi. Voisitteko panna ne tärkeysjärjestykseen ts. voititteko sanoa, mikä niistä on kaikkein tärkein, mikä seuraavaksi tärkein jne. (Järjestystä osoittava numero sarakkeeseen II, vähintään 3. asti)

	I	II
301. Sairautta tai työkyvyttömyyttä tai muita <u>odottamattomia</u> menoja varten		
302. Matkojen tekemistä varten		
303. Eläkkeelle jäämistä tai lasten kouluttamista tai muita samankaltaisia <u>odotettavissa olevia</u> menoja varten		
304. Omaa asuntoa varten		
305. Kesäasuntoa varten		
306. Entisten lainojen takaisinmaksamista varten		
307. Tulojen saamiseksi sijoitetusta omaisuudesta		
308. Kotitalouskoneita, huonekaluja tai kulkuneuvoja varten		
309. Yleensä vain omistamisen ilon vuoksi		
310. Oman yrityksen aloittamista varten		
311. Jostakin muusta syystä (mistä ?)		

Seuraavassa haudettaisiin selvittää, mitkä luettelusta eristä ovat sellaisia, joihin te/teidän perheenne käytätte saamiinne tuloja tai käyttäisitte, jos teillä olisi siihen mahdollisuus.

Ensin haluaisin tiedustella

312. Onko teillä oma vai vuokra-asunto,

Oma

Vuokra

Kyllä

Ei

313. Omistatteko kesämökin,

314. auton,

315. muita kulkuneuvoja,

... seuraavista eristä käytätte tulojanne tällä hetkellä tai yleensä tämän vuoden aikana (rasti sarakkeeseen, jos käyttää ko. tarkoitukseen)

II. Mikäli teidän tulonne supistuisivat ensi kuussa puoleen nykyisestäään ja tulisitte jatkuvasti tulevaisuudessakin saamaan tämän alemman tulon, miten varma olette siitä, että supistaisitte ensisijaisesti seuraavia menoja. Vastauksen pyytäisin asteikon 7 mukaan.

	Asteikko 7	hyvin var- masti kyllä (1)	melko var- masti kyllä (2)	ei tiedä (3)	melko var- masti ei (4)	hyvin var- masti ei (5)
316. lainojen korkoihin ja lyhentämiseen	327. obligaatioiden, osakkeiden ja muiden arvopapereiden ostamista					
317. obligaatioihin, osakkeisiin tai muihin arvopapereihin	328. huvittelumenoja					
318. asuntosäästämiseen	329. asuntosäästämistä					
319. huvittelemiseen	330. huonekalujen tai kotitalouskoneiden hankkimista					
320. kesäasuntosäästämiseen	331. kesäasuntosäästämistä					
321. huonekalujen ja kotitalouskoneiden hankkimiseen	332. matkustelumenoja					
322. matkustelemiseen	333. yleensä vain talletusvarojen keräämistä					
323. auton tai muiden kulkuvälineiden hankkimiseen	334. ruoka- ja muita jokapäiväisiä menoja					
324. yleensä vain talletusvarojen keräämiseen	335. auton tai muiden kulkuneuvojen ylläpitämisestä aiheutuvia menoja					
325. auton tai muiden kulkuvälineiden ylläpitoon	336. vaatemenoja					
326. vaatteisiin	337. lainojen lyhentämistä					
	338. asumiskuluja muuttamalla halvempaan asuntoon					
	339. muuta rahankäyttöä (mitä?)					

joka olisi puolet teidän nykyisistä vuosituloistanne, miten varma olette siitä, että te käyttäisitte sen ensisijaisesti

iv. Minkä tuloista tulostanne ja jäisivät pysyvästi tälle uudelle tasolle, miten varma olette siitä, että lisääisitte ensisijaisesti tulojenne käyttöä

Asteikko 7					Asteikko 7				
hyvin var- masti kyllä (1)	melko var- masti kyllä (2)	ei tiedä (3)	melko var- masti ei (4)	hyvin var- masti ei (5)	hyvin var- masti kyllä (1)	melko var- masti kyllä (2)	ei tie- dä (3)	melko var- masti ei (4)	hyvin var- masti ei (5)
340. obligaatioihin, osakkeisiin tai muihin arvopapereihin					352. lainojen lyhentämiseen				
341. huvittelemiseen					353. oman asunnon hankkimiseen				
342. asuntopäästämiseen					354. vaatteisiin				
343. ruokaan ja muihin jokapäiväisiin menoihin					355. huonekalujen tai kotitalouskoneiden hankkimiseen				
344. kesäasuntopäästämiseen					356. yleensä vain talletusvarojen keräämiseen				
345. yleensä vain talletusvarojen keräämiseen					357. kesäasunnon hankkimiseen				
346. vaatteisiin					358. matkusteleminen				
347. huonekalujen tai kotitalouskoneiden hankintaan					359. huvittelemiseen				
348. lainojen lyhentämiseen					360. auton tai muiden kulkuvälineiden hankkimiseen				
349. auton tai muun kulkuneuvon hankintaan					361. obligaatioihin, osakkeisiin tai muihin arvopapereihin				
350. matkusteleminen					362. ruokaan ja muihin jokapäiväisiin menoihin				
351. johonkin muuhun tarkoitukseen (mihin?)					363. paremman asunnon vuokraamiseen				
					364. johonkin muuhun tarkoitukseen (mihin?)				

Luettelen kohta teille neljä erilaista ominaisuutta, jotka liittyvät erilaisiin omaisuuden lajeihin. Voisitteko panna ne tärkeysjärjestykseen sen mukaan, mitä te pitäisitte tärkeänä, jos harkitsisitte tuloista säästyneen osan sijoittamista ja säilyttämistä.

(Sarakkeeseen tärkeysjärjestystä osoittava numero)

- | | |
|--|--|
| <p>365. Omaisuus on milloin tahansa <u>käytettävissä</u> mihin muuhun tarkoitukseen tahansa, ts. se voidaan milloin tahansa muuttaa <u>käteiseksi rahaksi</u>, kuten shekkitilit, tavalliset talletustilit</p> | |
| <p>366. Omaisuudesta on mahdollisuus saada paljon <u>tuloja</u> (korkona, osinkoina, vuokrana, voittoina) kuten esimerkiksi osakkeista, obligaatioista, asunnoista</p> | |
| <p>367. Omaisuus on mahdollisimman <u>turvallista</u>, t.s. sen arvon alenemista ei tarvitse sanottavasti pelätä, kuten esim. tontit, asunnot, indeksiehtoiset talletukset</p> | |
| <p>368. Omaisuus on mahdollisimman <u>helppoa hoitaa</u> ja käyttää kuten esimerkiksi postisiirtotilit, talletukset</p> | |

Seuraavassa esitetään joitakin kysymyksiä, joihin on annettu valmiiksi kolme erilaista vastausta. Pyydän teitä sano-
maan jokaisen lukemani kysymyksen jälkeen, mikä annetuista vaihtoehtoista on mielestänne oikea. Voitte antaa vastauk-
seksi myös 'en osaa sanoa', mutta pyytäisin kuitenkin harkitsemaan huolellisesti ensin annettujen kolmen vaihtoehdon
välillä

- | | | | |
|---|--|-------|-----|
| 401. Devalvaatiolla tarkoitetaan | I voimakasta hintojen nostamista | _____ | I |
| | II valuuttakurssien nostamista | _____ | II |
| | III tuonnin säännöstelemistä | _____ | III |
| | IV ei osaa sanoa | _____ | IV |
| 402. Elinkustannusindeksi kuvaa | I elintarvikkeiden tuotannon kehittymistä | _____ | I |
| | II yleisen palkkatason kehittymistä | _____ | II |
| | III kulutushyödykkeiden hintojen kehittymistä | _____ | III |
| | IV ei osaa sanoa | _____ | IV |
| 403. Osake on | I pankissa olevien varojen määrää osoittava todistus | _____ | I |
| | II todistus siitä, että omistaa osan yrityksen pää-
omasta | _____ | II |
| | III valtion antama velkakirja, joka osoittaa saamisen
valtiolta | _____ | III |
| | IV ei osaa sanoa | _____ | IV |
| 404. Kulutushintojen nousu edellisen vuoden elokuusta tähän asti on ollut | I 5 %:n luokkaa | _____ | I |
| | II 0 %:n -"- | _____ | II |
| | III 10 %:n -"- | _____ | III |
| | IV ei osaa sanoa | _____ | IV |

405. Tavallisille talletustileille maksettava korko on

I 4 1/2 %	_____	I
II 6 %	_____	II
III 3 %	_____	III
IV ei osaa sanoa	_____	IV

406. Indeksiehtoisten talletustilien tuotto

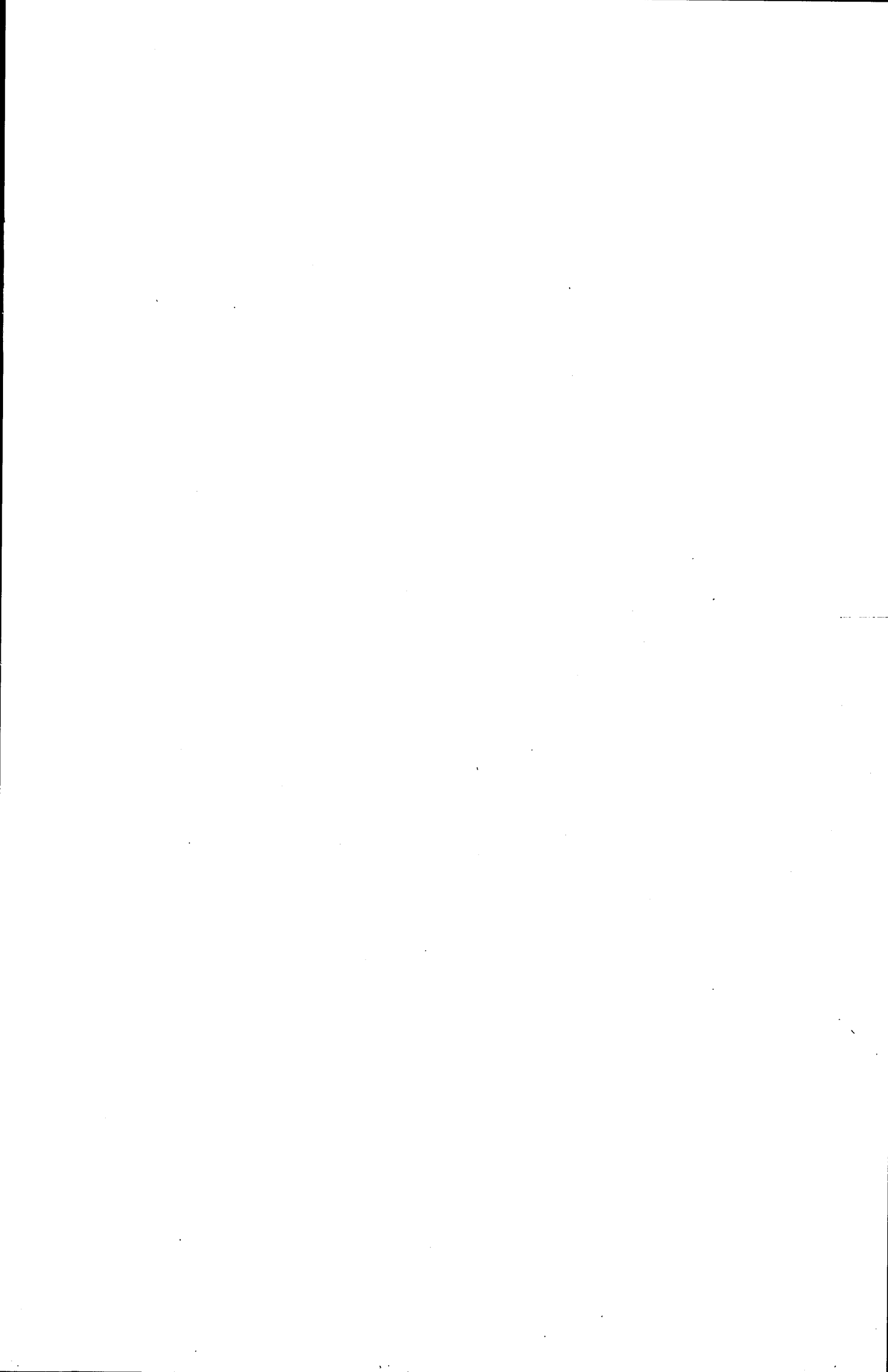
I on aina kiinteä	_____	I
II riippuu siitä, miten paljon elinkustannusindeksi nousee talletusaikana	_____	II
III riippuu siitä, miten paljon tukkuhintaindeksi nousee talletusaikana	_____	III
IV ei osaa sanoa	_____	IV

407. Jos omistaa käteistä rahaa, on edullisinta hintojen voimakkaasti noustessa sijoittaa se

I tavalliselle talletustilille	_____	I
II korkeakorkoiselle talletustilille	_____	II
III indeksiehtoiselle talletustilille	_____	III
IV ei osaa sanoa	_____	IV

408. Kotitalouksien säästäminen on koko kansantalouden kannalta tärkeätä sen vuoksi, että

I tuotantoelämä saisi tarvitsemaansa pääomaa	_____	I
II yrittäjät saisivat tuotteensa kaupaksi	_____	II
III liikkeellä olevan setelistön määrä säilyisi vakaana	_____	III
IV ei osaa sanoa	_____	IV



409. Suhdannevaihtelut ovat

- | | | |
|---|-------|-----|
| I useamman vuoden välein talouselämässä toistuvia nousu- ja laskukausia | _____ | I |
| II säässä tapahtuvia säännöllisiä vaihteluita | _____ | II |
| III vuoden sisällä talouselämässä tapahtuvia lähinnä vuoden ajoista riippuvia vaihteluita | _____ | III |
| IV ei osaa sanoa | _____ | IV |

410. EFTA on ryhmittymä, johon Suomikin kuuluu ja joka on perustettu

- | | | |
|--|-------|-----|
| I eräiden itäryhmän maiden toimesta kauppapoliittisiin tarkoituksiin | _____ | I |
| II eräiden länsimaiden toimesta sotilaallisiin tarkoituksiin | _____ | II |
| III eräiden länsimaiden toimesta kauppapoliittisia tarkoituksia varten | _____ | III |
| IV ei osaa sanoa | _____ | IV |

411. Ns. korkeakorkoisten talletustilien talletusaika on

- | | | |
|--------------------|-------|-----|
| I vähintään 6 kk | _____ | I |
| II vähintään 12 kk | _____ | II |
| III täysin vapaa | _____ | III |
| IV ei osaa sanoa | _____ | IV |

412. Maksutase on

- | | | |
|--|-------|-----|
| I tietyn yrityksen saamia ja sen suorittamia maksuja osoittava taulukko | _____ | I |
| II tietyn maan saamia ja sen suorittamia maksuja osoittava taulukko | _____ | II |
| III tietyn kotitalouden saamia ja sen suorittamia maksuja osoittava taulukko | _____ | III |
| IV ei osaa sanoa | _____ | IV |

Viimeksi haluaisin vielä joitakin tietoja teistä ja perheestänne

saattako tulonne pääasiassa toisen palveluksessa tehdystä vai itsenäisenä yrittäjänä tehdystä työstä

501. Haastateltavan synt.vuosi

502. Haastateltavan ammatti tai työ, jota tekee

503. Perhesuhteet (alleliivataan)

Naimaton Naimisissa Eronnut Leski

504. Aviopuolison ammatti tai työ, jota tekee

505. Alle 18-vuotiaitten lasten lukumäärä

506. Muiden mahdollisten huollettavien (yli 18-vuotiaat lapset, jotka saavat toimeentulonsa kotoa tai muita elätettäviä) lukumäärä

Asteikko 8 mk

	0-400/kk 0-4800/v	401-900/kk 4 801-10 800/v	901-1 400/kk 10 801-16 800/v	1 401-1 900/kk 16 801-22 800/v	yli 1 900/kk yli 22 800/v
507. Mihin seuraavista tuloluokista katsotte viime vuonna kuuluneenne kaikkien yhteenlaskettujen kokonaistulojenne, verot mukaanluettuna, perusteella					
508. Entä mihin tuloluokkaan katsotte tänä vuonna kuuluneenne?					
509. Mihin tuloluokkaan arvelette ensi vuonna kuuluvan?					
	0-4 000	4 001-10 000	10 001-30 000	30 001-60 000	yli 60 000
510. Mihin omaisuusluokkaan katsotte viime vuoden lopussa kuuluneenne ottaen huomioon kaiken omistamanne (rakennusten ja tonttien, asunto-osakkeiden, arvopapereiden, talletusten, kotitalouskoneiden ja huonekalujen, kulkuvälineiden ym.) omaisuuden myyntiarvon veloilla vähennettynä?					
511. Mihin omaisuusluokkaan katsotte tämän vuoden lopussa kuuluvan?					
512. Mihin omaisuusluokkaan arvelette ensi vuoden lopussa kuuluvan?					

Asteikko 9 mk

SOSIAALIRYHMITYS

Tilastotoimisto käyttää sosiaaliryhmitystä, joka perustuu eri ammattien nauttimaan yhteiskunnalliseen arvonantoon. Jotta tämä neliryhmitys voitaisiin suorittaa yhdenmukaisesti, osoitetaan seuraavalla sivulla esimerkein, mihin ryhmään tietyt ammatit kuuluvat. Verrattuna edelliseen painokseen on esillä olevaan tehty joitakin muutoksia. Alempana selostetaan tämän ryhmityksen periaatteita.

1) Tilaston tarkoituksesta ja aineiston laadusta riippuen joudutaan soveltamaan kolmea ryhmittelyperustetta. Nämä perustuvat:

- perheenpään ammattiin, jolloin perheenjäsenet, huolimatta siitä ovatko he itse ammatissa toimivia vai eivät, luetaan perheenpään sosiaaliryhmään.
- kunkin omaan ammattiin, jolloin ammatittomat perheenjäsenet luetaan omaan sosiaaliryhmäänsä (V).
- kunkin omaan ammattiin, jolloin ammatittomat perheenjäsenet luetaan perheenpään sosiaaliryhmään.

Perheenpää on yleensä aviomies, perheenjäseniä vaimo ja alle 21-vuotiaat lapset. Muut henkilöt, erillään asuvat perheenjäsenet mukaanluettuina, ovat päämichiä. Päämichet, joilla ei ole ammattia tai siltä ei saada selville, luetaan sosiaaliryhmään "tuntematon". Entiset ammatinharjoittajat luetaan entisen ammatinsa mukaiseen sosiaaliryhmään. Ammatinimityksen puuttessa voidaan ryhmitys suorittaa mahdollisen arvonimenkin perusteella.

2) Opiskelijoiden kohdalla suoritetaan sosiaaliryhmitys seuraavien perusteiden mukaan:

- oppilaitos (esim. korkeakoulu, teknillinen opisto yms. = II teknillinen koulu, ammattikoulu yms. = III)
- opiskelutapa (esim. konttoriharjoittelija, konepajaoppilas = IV).

Tietojen puuttessa sijoitetaan opiskelijat ryhmään "tuntematon".

3) Liikkeenomistajat, tehtailijat, kauppiat yms. luetaan ryhmään II, jos he itse ottavat osaa varsinaiseen rutiinityöhön.

4) Esimerkдилuettelossa "itsenäiset käsityöläiset" sekä niitä vastaavat ammatit luetaan ryhmään III, ellei tiedetä, onko asianomainen itsenäinen.

5) Ammattityöntekijöillä tarkoitetaan yleensä vähintään kahden vuoden ammattikoulutuksen saaneita. Koska ammattikoulutuksen pituutta ei usein tiedetä, luetaan ne, joilla on selvä ammatinimike, ryhmään III ja ne, joista on ilmoitettu esim. saippuatchaatan työläinen, rakennustyöläinen yms., ryhmään IV.

6) IV ryhmään luetaan paitsi aputyöntekijät, myös ammattityöntekijöiden apulaiset, oppilaat, harjoittelijat yms. Koululaisia ei katsota ammatissa toimiviksi.

Tietoja ryhmityksen perusteista antavat tarvittaessa maisterit Elisabeth Elfvöngren ja Iris Järvenpää, Tilastotoimisto, puh. 716 011.

Insinööri	Teknikko	Aerantaja	Aerantajan apulainen
Kemisti	Laborantti	Laboratorioapulainen	Laboratorioharjoittelija
Rakennusmestari	Työnjohtaja Työntutkija Faktori	Latoja	
Opettaja Kansienkoulunopettaja Voimistelun -"- Talous -"- Lastentarhanjoht.	Liikuninneuvoja Kotitalousneuvoja Lastentarhanopettaja	Kotimies Lastenhoitaja	Kotiapulainen Kotiapulainen
Asiainaja	Toimittaja Vakuutusarkkitehti		
Hammassääkäri Lääkäri Ylihoitaja	Hammasteknikko Sairaanhoitaja	Apuhoitaja	Sairaala-apulainen Harjoittelija
Apteekkari Farmaseutti			
Säveltäjä Kirjailija	Muusikko		
Sanomalehden toimittaja Radiotoimittaja	Valokuvanaja Huoltotarkastaja	Puhelinvälittäjä	
Pappi			
Kirjastonhoitaja	Kirjastoamanuenssi	Järjestelyapulainen	
Viraston tai liikeyrityksen Osastopäällikkö Kanslianpäällikkö Toimistopäällikkö Konttoripäällikkö	Toimistovirkailija (Itsenäinen työ) Kanslianhoitaja Kassanhoitaja Kirjeenvaihtaja Kirjanpittäjä, kirjuri	Muu toimistohenkilökunta Toimistopulainen Kanslia-apulainen Konttorint Konekirjoittaja Vahvistamies	Konttoriharjoittelija Lähteti Talonmiehe Postivahvi, yövartija
Johtaja (yleensä) Tehtailija (yleensä) Tukkukauppias	Edustaja Pienyritystä Kruppina Myyntälähoitaja Neuvoja (konsulentti)	Torikauppias Myyjä Liikkeenpulainen	Kulkukauppias Myyntäläharjoittelija
Agronomi	Puutarhuri Maanviljelijä Autoilija	Karjankko Pienviljelijä Autonkuljettaja Veturinkuljettaja Rautotierahastaja Postiljooni	Mantolamutyöntekijä Auton apulainen Ratatyömies
Merikapteeni Perämies (koulutettu)	Konemestari Nosturimestari Varastonhoitaja Itsenäinen käsityöläinen tai vastaava Kelloseppä Verhoilija, maalari Muurari Vanturi	Suurtii Koneenhoitaja Nosturihoitaja Ammattityöntekijä Valaja Sorvari Raudoltaaja Ompelija Leikkaaja Värjäjä Kirvesmies Palaaja	Merimies Satanamutyöntekijä Varastotyöntekijä Ammattityöntekijän apul. Ammattioppilainen Aputyöntekijä Sektityöntekijä Tullenkantaja Siittäjä
Upseeri (kapteenista ylöspäin)	Lutnantti Sotilasmestari	Vääpeli Allupseeri	Posti Sivonaja
Komisario	Ylikonstaapeli	Konstaapeli	Miehistö
Ravintoloitsija	Hovimestari Kahvilanpittäjä	Tarjoilija Viinuri	Politiisiharjoittelija Ravintola-apulainen Kellitöijäpulainen

NÄYTTEENOTON SUORITTAMINEN KOETUTKIMUSTA VARTEN

1. Kaupunginosien valinta Helsingissä

Kaikki kaupunginosat ryhmiteltiin valintaa varten neljään luokkaan sen mukaan, miten suuri osa väestöstä vuoden 1965 väestönlaskennan mukaan kuului yhteensä ensimmäiseen ja toiseen sosiaaliryhmään. Ensimmäiseen luokkaan tulivat kaupunginosat, joiden väkiluvusta alle 25 % kuului I ja II sosiaaliluokkaan, toiseen ryhmään ne kaupunginosat, joista 25-35 %, kolmanteen 35-45 % ja neljänteen yli 45 % väestöstä kuului I ja II sosiaaliluokkaan. Tämän jälkeen kustakin luokasta valittiin yksi kaupunginosa siten, että näytteeseen mukaan tulemisen todennäköisyys oli suhteellinen kaupunginosien ruokakuntien lukumäärään nähden.¹ Valitut kaupunginosat tulivat olemaan Kallio, Pakila, Viikki-Pihlajamäki sekä Lauttasaari.

2. Toisen haastattelupaikkakunnan valinta

Tämän paikkakunnan valinta suoritettiin siten, että Suomen viimeisimmän väestökartan mukaan valittiin ensin sattumanvaraisesti 10 kuntaa, joiden väestöstä yli 75 % oli maa- ja metsätalousväestöä, mutta joiden asukastiheys samalla oli yli 5 henkilöä neliökilometriä kohti.² Rajoitus asukastiheyden osalta katsottiin välttämättömäksi haastattelukustannusten pitämiseksi

1. YATES mt. s. 347-349.

Tilastolähteenä Helsingin kaupungin tilastollinen vuosikirja 1966 sekä Tilastollisia kuukausitietoja Helsingistä N:o 2, 1967.

2. Suomen kartasto 1960, toim. Leo Aario, Helsinki 1961, väestökartat I,1 ja II,10.

kohtuullisissa rajoissa. Valitut kunnat olivat Kiuruvesi ja Juuka Kuopion läänin alueelta, Haapavesi ja Ylikiiminki Oulun läänin alueelta, Kuortane ja Toholampi Vaasan läänin alueelta, Pihtipudas, Viitasaari ja Karstula Keski-Suomen läänin alueelta ja Heinävesi Mikkelin läänin alueelta. Seuraavaksi näistä valittiin neljä kuntaa, joissa maa- ja metsätalouden palveluksessa olevan väestön osuus oli suurin. Valitut kunnat olivat Juuka, Ylikiiminki, Pihtipudas ja Heinävesi. Valinta näiden kuntien välillä tapahtui edelleen sen mukaan, missä kunnassa työntekijöiden osuus palkansaajakotitalouksista oli suurin. Tämä valintakriteerio otettiin vastapainoksi sille, että Helsingissä koko ammatissa olevasta väestöstä 46 % oli vuonna 1960 johtajia ja toimihenkilöitä, kun koko maan osalta tämä osuus oli 22 %. Viimeksi mainitun kriteerion pohjalta sekä Heinävesi että Ylikiiminki olivat samanarvoisia. Lopullinen valinta tehtiin väkiluvultaan suuremman kunnan, Heinäveden, hyväksi.

3. Näytehenkilöiden valinta näytepaikkakunnilta

Ensimmäisessä vaiheessa valittiin henkikirjojen perusteella Helsingistä 400 ja Heinävedeltä 200 ruokakuntaa. Helsingin osalta näyte jakaantui eri kaupunginosien välille siten, että Kalliosta valittiin 180, Pakilasta 55, Viikistä ja Pihlajamäestä 75 sekä Lauttasaaresta 90 ruokakuntaa. Näihin lukuihin päätettiin melko arvionvaraisesti siten, että ensin jaettiin 400 henkilön näyte eri kaupunginosien kesken näiden kaupunginosien ruokakuntien lukumäärän suhteessa (Kallio 224, Pakila 33, Viikki-Pihlajamäki 35, Lauttasaari 108). Käyttämällä hyväksi Helsingin kaupungin tilastotoimistossa tehtyjä arvioita eri kaupun-

ginosien väestön homogeenisuudesta ja sen vaikutuksesta väestönlaskennan otosfrekvensseihin¹ korjattiin lukuja ylöspäin heterogeenisempien kaupunginosien Pakilan ja Viikin ja Pihlajamäen osalta ja alaspäin homogeenisempien kaupunginosien Kallion ja Lauttasaaren osalta, jolloin päädyttiin ensin mainittuihin lukuihin.

Ensimmäisen vaiheen näytteet valittiin vuoden 1966 henkikirjojen perusteella tasavälisin sivuin siten, että henkikirjojen sivujen lukumäärä jaettiin näytteen lukumäärällä. Ensimmäinen näytesivu saatiin arpomalla ja sen jälkeen otettiin jakotuloksen osoittamin välein seuraavat sivut. Kultakin näin saadulta sivulta valittiin yksi ruokakunta arpomalla. Koska näyteeseen haettiin vain palkansaajakotitalouksia, pyrittiin arpomalla saadun ruokakunnan osalta tarkistamaan päämiehen ammatti ja sen perusteella päättelemään, onko kysymyksessä palkansaajakotitalous. Mikäli henkikirjoista selvästi kävi ilmi, että valittu ruokakunta ei ollut palkansaajaruokakunta, siirryttiin luettelossa seuraavaan ruokakuntaan ja näin edelleen niin kauan, kunnes ruokakunta voitiin määrittellä palkansaajaruokakunnaksi tai ammatti jäi määrittelemättä.

Ensimmäisessä vaiheessa valittujen ruokakuntien osalta otettiin henkikirjoitusluetteloista tiedot ammatista, iästä ja perhesuhteista. Nämä tiedot pyrittiin sitten mahdollisuuksien mukaan tarkistamaan vuoden 1966 veroilmoituksissa esiintyvien tietojen perusteella. Veroilmoitusten perusteella selvitettiin

1. Tilastollisia kuukausitietoja Helsingistä N:o 2, 1967, s. 28-29 sekä Helsingin kaupungin tilastotoimistosta maist. Elfvengreniltä saadut tiedot.

niinikään jokaisen ruokakunnan päämiehen ja hänen aviopuolison-
sa sekä mahdollisuuksien mukaan myös alaikäisten lasten tulot
ja omaisuus. Veroilmoitusvaiheessa jouduttiin Helsingin osalta
alustavasta näytteestä poistamaan 42 ruokakuntaa: 18 yksityi-
sinä yrittäjinä, 21 Helsingistä pois muuttamisen takia ja 3
kuoleman takia. Lopullinen ensimmäisen vaiheen näyte jäi näin
ollen 358 ruokakunnan suuruiseksi Helsingissä. Heinävedellä jou-
duttiin veroilmoitusvaiheessa poistamaan 9 itsenäisinä yrittäji-
nä. Heinäveden osalta ei pois muuttaneita tässä vaiheessa tul-
lut, koska vuoden 1966 henkikirjat olivat rinnan vuoden 1967 ja
1968 henkikirjojen kanssa, joten alkuperäisessä näytteenotto-
vaiheessa jo pystyttiin tarkistamaan valittujen ruokakuntien
osoitteet.

Alustavien näytteiden perusteella jaettiin kotitaloudet,
joihin nyt sisällytettiin vain vanhemmat ja alle 18 vuotiaat
lapset sekä mahdolliset muut veroilmoituksessa ilmoitetut huol-
lettavat, luokkiin toisaalta tulon toisaalta isän perhesuhtei-
den perusteella. Tulon osalta tehtiin jako neljään tuloluok-
kaan (alle 5 000 mk, 5 000 - 10 000 mk, 10 000 - 20 000 mk ja
yli 20 000 mk vuodessa). Iän ja perhesuhteiden perusteella suo-
ritettiin jako kuuteen luokkaan, siten että ensimmäiseen luok-
kaan kuuluivat alle 45-vuotiaat yksinäiset, toiseen alle 45-
vuotiaat avioparit, joilla ei ollut lapsia, kolmanteen alle 45-
vuotiaat, joilla oli lapsia, neljänteen 45-vuotiaat tai sitä
vanhemmat, joilla oli lapsia, viidenteen 45-vuotiaat tai vanhem-
mat avioparit, joilla ei ollut lapsia ja kuudenteen 45-vuotiaat
tai sitä vanhemmat yksinäiset.

Ensimmäisen vaiheen näytteiden jakaantuminen näihin eri

luokkiin näkyvistä seuraavista taulukoista.

HELSINKI

Elin- vaihe	Alle 45-vuotiaat			45-vuotiaat tai sitä vanhemmat			YHTEENSÄ
	yksi- naiset	avio- parit	lapsi- perheet	lapsi- perheet	avio- parit	yksi- naiset	
Tulo- luokka	1	2	3	4	5	6	
alle- 5 000	10	-	2	1	8	33	54
5 000- 10 000	23	4	14	3	14	17	75
10 000- 20 000	9	18	70	20	34	8	159
20 000- 30 000	2)) 2	8)) 9	19)) 29	6)) 11	11)) 18	1)) 1	47)) 70
Yli 30 000-	-)	1)	10)	5)	7)	-)	23)
YHTEENSÄ	44	31	115	35	74	59	358

HEINÄVESI

alle 5 000	27	2	13	13	11	28	94
5 000- 10 000	7	2	18	20	3	2	52
10 000- 20 000	2)) 2	2)) 2	20)) 22	6)) 10	3)) 6	3)) 3	36)) 45
Yli 20 000	-)	-)	2)	4)	3)	-)	9)
YHTEENSÄ	36	6	53	43	20	33	191

Yhtä monen kotitalouden valitseminen kustakin luokasta olisi edellyttänyt esimerkiksi Helsingin osalta 5 kotitalouden valitsemista jokaisesta luokasta. Useissa luokissa ei kuitenkaan ollut yhtään tai oli huomattavasti tätä vähemmän kotitalouksia luokkien suuresta lukumäärästä ja näytteen pienuudesta johtuen. Lähtökohdaksi otettiin näin ollen se, että kustakin ikä- ja perhesuhteita osoittavasta luokasta pyrittiin valitse-

maan yhtä monta kotitaloutta ja kunkin elinvaiheluokan sisällä jako eri tuloluokkien kesken suoritettiin mahdollisimman tasaisesti. Tämä merkitsi sitä, että kustakin elinvaihetta kuvaavasta luokasta valittiin Helsingissä 20 kotitaloutta. Näin ollen kotitaloudet Helsingissä tulivat eri luokista seuraavasti:

HELSINKI

Elin- vaihe	1	2	3	4	5	6	YHTEENSÄ
Tulo							
1	6	-	<u>2</u>	<u>1</u>	5	7	21
2	6	<u>4</u>	6	<u>3</u>	5	6	30
3	6	8	6	8	5	6	39
4	<u>2</u>	8	6	8	5	<u>1</u>	30
YHTEENSÄ	20	20	20	20	20	20	120

Alleviivaus osoittaa luokkia, joissa kaikki alustavan näytteen kotitaloudet ovat mukana.

Kotitaloudet valittiin kustakin luokasta täysin satunnaisesti. Valittujen kotitalouksien osalta tarkastettiin osoitteet Helsingin poliisilaitoksen osoitetoimistossa. Tässä yhteydessä ilmeni, että yhdeksän kotitaloutta oli muuttanut Helsingistä ja yhden kotitalouden päämies oli kuollut. Kahdeksan pois muuttaneen tilalle arvottiin samoista luokista uudet kotitaloudet. Yksi pois muuttanut oli tuloluokasta 2 ja elinvaiheluokasta 2, jossa jo kaikki alustavan näytteen kotitaloudet oli otettu mukaan. Tämän pois jääneen kotitalouden tilalle arvottiin yksi kotitalous samasta elinvaiheluokasta, mutta seuraavasta tuloluokasta. Kotitalous, jonka päämies oli osoitetietojen mukaan kuol-

lut, kuului tuloluokkaan 1 ja elinvaiheluokkaan 4, johon ei näin ollen enää jäänyt yhtään kotitaloutta alustavassakaan näytteessä. Tämän kotitalouden tilalle arvottiin niinkään samasta elinvaiheluokasta ja seuraavasta mahdollisesta tuloluokasta (tuloluokka 3) uusi kotitalous. Lopullinen haastattalun kohteeksi valittu näyte tuli siis Helsingin osalta olemaan seuraava:

Elin- vaihe	1	2	3	4	5	6	YHTEENSÄ
Tulo							
1	6	-	<u>2</u>	-	5	7	20
2	6	<u>3</u>	6	<u>3</u>	5	6	29
3	6	9	6	9	5	6	41
4	<u>2</u>	8	6	8	5	<u>1</u>	30
YHTEENSÄ	20	20	20	20	20	20	120

Heinäveden osalta suunniteltiin alun perin 10 kotitalouden valitsemista kustakin elinvaiheluokasta. Elinvaiheluokkaan 2 kuitenkin osui Heinävedeltä kaikkiaan vain 6 kotitaloutta. Muista luokista valittiin vastaavasti kustakin 12 kotitaloutta, jolloin näytteen suuruudeksi tuli 66. Ennen kunkin elinvaiheluokan sisällä tapahtuvaa jakoa katsottiin aiheelliseksi käsitellä kahta ylintä tuloluokkaa yhtenä. Lopullinen näyte valittiin eri luokista seuraavan taulukon mukaisesti:

HEINÄVESTI

Elin- vaihe	1	2	3	4	5	6	YH- TEENSÄ
Tulo							
1	5	<u>2</u>	4	4	5	7	27
2 ₁	5	<u>2</u>	4	4	<u>3</u>	<u>2</u>	20
3	<u>2</u>)	<u>2</u>)	2)	2)	2)	<u>3</u>)	13)
4	-) <u>2</u>	-) <u>2</u>	<u>2</u>) 4	2) 4	2) 4	-) <u>3</u>	6) ¹⁹
YHTEENSÄ	12	<u>6</u>	12	12	12	12	66

Heinäveden näytteen osalta ei suoritettu osoitteiden tarkistusta, koska alustavassa näytteenottovaiheessa oli mahdollista tarkastaa osoitteiden paikkansapitävyys viimeisen henkikirjoituksen mukaan, kuten jo aikaisemmin todettiin.

4. Haastattelun suorittaminen

Valituille 186 kotitaloudelle lähetettiin elokuun puolivälissä 1968 kirje, jossa ilmoitettiin kotitalouden joutumisesta haastatteluun ja haastattelijan saapumisesta syyskuun alkupuolella. Haastattelun suoritti 10 Helsingin yliopistossa sosiologiaa pääaineenaan lukevaa ylioppilasta, jotka kaikki olivat suorittaneet sosiologian cum laude-arvosanan siihen kuuluvine haastattelutekniikan kursseineen.

Kaikki haastateltavat osallistuivat kahteen koulutustilaisuuteen. Ensimmäinen koulutustilaisuus pidettiin elokuun lopussa ja siinä selostettiin tutkimuksen tarkoitusta ja selitettiin kysymysten ja määritelmien yksityiskohtaista merkitystä. Tämän ensimmäisen tilaisuuden jälkeen jokainen teki Helsingissä yhden

koehaastattelun; nämä kotitaloudet oli valittu alustavasta näytteestä ja myös niille oli lähetetty ilmoituskirje haastattelijan saapumisesta. Sen jälkeen haastattelijat toisessa koulutus-tilaisuudessa esittivät haastattelun aikana ilmenneitä vaikeuksia ja vastaajien suhtautumista kysymyksiin. Tässä tilaisuudessa sovittiin yhtenäisistä menettelytavoista ja saatujen kokemusten perusteella korjattiin kysymysten ja määritelmien sanamuotoa sekä laadittiin haastattelijoille täsmennetyt ohjeet.

Varsinainen haastattelu suoritettiin vuoden 1968 syyskuun aikana.

Haastattelun helpottamiseksi kukin haastattelija antoi vastaajalle vastauskortin, jossa oli esitetty kyselykaavakkeessa esitetyt vastausvaihtoehdot eri kysymysten osalta. Yleensä tiedustelu pyrittiin tekemään suullisesti, siten että haastattelija luki kysymykset haastateltavalle. Vain erityisestä toivomuksesta kaavake annettiin vastaajan itsensä täytettäväksi. Haastattelun jälkeen haastattelijat täyttivät kustakin haastattelusta erillisen kaavakkeen (liite 4), jonka tarkoituksena oli selvittää vastaajan suhtautumista tiedusteluun.

5. Haastattelematta jääneiden ja kieltäytyneiden ominaisuuksista

Seuraavissa taulukoissa on esitetty ensin kaikkien haastattelun ulkopuolelle jääneiden ja sitten kieltäytyneiden jakaantuminen eri ikäluokkiin ja eri tuloluokkiin.

Haastattelematta jääneet:

Elin- vaihe Tulo	Yksi- naiset	Avio- parit	Lapsi- perheet	Lapsi- perheet	Avio- parit	Yksi- naiset	YHTEENSÄ
alle 5 000	3	-	2	-	2	9	16
5 000- 10 000	2	2	1	1	2	3	11
10 000- 20 000	1	1	2	7	1	2	14
Yli 20 000	-	-	1	1	2	-	4
YHTEENSÄ	6	3	6	9	7	14	45

Kieltäytyneet

Elin- vaihe Tulo							
alle 5 000	-	-	1	-	2	4	7
5 000- 10 000	-	1	-	1	1	1	4
10 000- 20 000	-	-	1	2	1	1	5
Yli 20 000	-	-	-	1	2	-	3
YHTEENSÄ	-	1	2	4	6	6	19

HAASTATTELIJAKAAVAKE

Haastattelijan nimi _____

Haastattelun suorittamisaika, päivä _____

Haastateltavan nimi _____

alkamiskellonaika _____

Vastauslomakkeen
1. haastateltavan nro _____

päätymiskellonaika _____

Ellei haastattelua ole saatu, yksityiskohtainen selvitys suoritetuista käynneistä ja syistä, miksi haastattelua ei ole saatu

MIKÄLI HAASTATTELU ON SAATU, VASTAUS SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN

Tapahuiko haastattelu kahden kesken haastateltavan kanssa?
Ellei, ketä muita oli läsnä?

	Erittäin	Jonkin verran	Vaikea sanoa	Ei sanottavasti	Ei lainkaan
Miten ko-operatiiviselta haastateltava vaikutti?					
Näyttikö kysymysten ymmärtämisessä olevan vaikeuksia?	Paljon	Jonkin verran	Vaikea sanoa	Ei sanottavasti	Ei lainkaan
Mitkä kysymykset erityisesti näyttivät vaikeilta?					
Missä määrin haastattelu näytti ärsyttävän haastateltavaa?	Paljon	Jonkin verran	Vaikea sanoa	Ei sanottavasti	Ei lainkaan
Mitkä kysymykset erityisesti näyttivät ärsyttävän?					
Näyttikö haastateltava pitävän kyselyä liian pitkänä?		Kyllä	Vaikea sanoa	Ei	
Osoittiko haastateltava kyllästymisen merkkejä?	Paljon	Jonkin verran	Vaikea sanoa	Ei sanottavasti	Ei lainkaan
Minkä kysymysten tai kysymysryhmien kohdalla osoitti kyllästymisen merkkejä?					

	Hyvin huolellisesti	Kohtalaisen huolellisesti	Vaikea sanoa	Melko kevyesti	Hyvin kevyesti
Miten huolellisesti ja harkiten haastateltava näytti antavan vastauksensa?					
Minkälaisen yleisen käsityksen saitte haastateltavan - taloudellisesta asemasta - taloudellisuudesta ja vastuuntuntoisuudesta	Erittäin hyvä	Hyvä	Vaikea sanoa	Heikko	Erittäin heikko

SYMBOLILUETTELO

1. Luokittelumuuttujat

E = asuinympäristömuuttuja

H = oman asunnon omistamista kuvaava muuttuja

I_i = ikämuuttuja

I_1 = alle 30-vuotiaat

I_2 = 30-44-vuotiaat

I_3 = 45-59-vuotiaat

I_4 = 60-vuotiaat tai sitä vanhemmat

L_i = elinvaihemuuttuja

L_1 = alle 45-vuotiaat yksinäiset

L_2 = alle 45-vuotiaat avioparit

L_3 = alle 45-vuotiaat lapsiperheet

L_4 = 45-vuotiaat tai sitä vanhemmat lapsiperheet

L_5 = 45-vuotiaat tai sitä vanhemmat avioparit

L_6 = 45-vuotiaat tai sitä vanhemmat yksinäiset

M_i = motiivimuuttuja

M_1 = odottamattomia menoja varten

M_2 = matkoja varten

M_3 = odotettavissa olevia menoja varten

M_4 = omaa asuntoa varten

M_5 = kesäasuntoa varten

M_6 = lainojen maksamiseksi

M_7 = tulojen saamiseksi omaisuudesta

M_8 = kestokulutushyödykkeiden hankkimiseksi

M_9 = yleensä omistamisen halun vuoksi

M_{10} = oman yrityksen alustamiseksi

S_i = asennoituminen eri säästämiskohteiden ominaisuuksiin

S_1 = likvidiyteen

S_2 = tuottoon

S_3 = varmuuteen

S_4 = helppouteen

U_i = sosiaaliluokkamuuttuja

U_1 = ylin sosiaaliluokka

U_2 = toiseksi ylin sosiaaliluokka

U_3 = toiseksi alin sosiaaliluokka

U_4 = alin sosiaaliluokka

2. Jatkuvat muuttujat

A^i = asennemuuttuja

A^t = asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden
tarpeisiin

A^p = poliittinen asennoituminen

A^s = asennoituminen sosiaaliseen paineeseen

K = tietämysmuuttuja

O_n^i = odotusmuuttuja

O_1^t = lyhyet tulo-odotukset

O_p^t = pitkät tulo-odotukset

O_s^t = suhteellisen tulon odotukset

O_1^k = lyhyet tulonkäyttöodotukset

O_p^k = pitkät tulonkäyttöodotukset

R_i = tuloreaktiomuuttuja

R_1 = reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen

R_2 = reagoiminen tulojen väliaikaiseen kohoamiseen

R_3 = reagoiminen tulojen pysyvään kohoamiseen

T^i = tyytyväisyysmuuttuja

T^t = tyytyväisyys omiin tuloihin

T^v = tyytyväisyys omaan omaisuuteen

V = varallisuus

Y = tulo

$\frac{V}{Y}$ = varallisuus suhteessa tuloon

Muuttuja 1		Muuttuja 2		Laskettu χ^2 -luku ²	Muuttujien välinen riippuvuus ³
Muuttuja ¹	Luokat	Muuttuja ¹	Luokat		
Motivit (301-310) M_i	3 luokkaa: $M_1(301)=1$ $M_3(303)=1$, $M_{4+5+6+7+10}(304, 305, 306, 307, 310)=1$	Tulo Y	4 luokkaa: kuukausitulo 200 mk, 650 mk, 1 150 mk, 1 650 mk tai sitä suurempi	7.05	
	"-	Elinvaihe L_i	6 luokkaa: alle 45-vuotiaat yksinäiset, avioparit lapsiperheet, yli 45-vuotiaat lapsiperheet, avioparit yksinäiset	21.15 ^x	0.361
	"-	Ikä I_i	4 luokkaa: alle 30, 30-44, 45-59, 60 tai sitä vanhemmat	9.87	
	"-	Sosiaaliluokka U_i	4 luokkaa,	5.64	
	"-	Asuinympäristö E	2 luokkaa: Helsinki, Heinävesi	4.23	
	"-	Tuloreaktio R_1	5 luokkaa: standardisoidut pisteet -2, -1, 0, 1, 2	4.23	
	"-	"- R_2	"-	4.23	
	"-	"- R_3	"-	4.23	

1. Katso liitteessä 5 oleva symboliluettelo

2. ~~xxx~~ erittäin merkitsevä $\chi^2 > \chi^2_{99.9}$

~~xx~~ merkitsevä $\chi^2 > \chi^2_{99}$

x melkein merkitsevä $\chi^2 > \chi^2_{95}$

3. Kontingenssikerroin (coefficient of contingency) $C = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + N}}$

Muuttuja 1		Muuttuja 2		Laskettu χ^2 -lu- ku ²	Muuttujien vä- linen riippu- vuus ³
Muuttuja ¹	Luokat	Muuttuja ¹	Luokat		
Asennoitu- minen sääs- tämiskoh- teiden omi- naisuuk- siin (365-368) S_i	4 luokkaa $S_1 = 1, S_2 = 1, S_3 = 1$ ja $S_4 = 1$	Sosiaaliluokka U_i	4 luokkaa	18.33 ^x	0.339
	3 luokkaa $S_{1+4} = 1, S_2 = 1$ ja $S_3 = 1$	Tulo Y	5 luokkaa: kuukausi- tulo 200 mk, 650 mk, 1150 mk, 1650 mk, yli 1900 mk	11.28	
	" "	Elinvaihe L_i	6 luokkaa: (katso edellinen sivu)	11.28	
	" "	Ikä I_i	4 luokkaa: (katso edel- linen sivu)	11.28	
	" "	Motiivit M_i	3 luokkaa (katso edelli- nen sivu)	5.64	
" "		Asuinympäristö E	2 luokkaa: (katso edel- linen sivu)	26.79 ^{xxxx}	0.400

1.)
2.) katso ed:n sivun alaviitat
3.)

Tutkittavat muuttajat	Estimoitu regressiosuora ²	Korrelaatiokerroin ³	Lisämuuttujan aiheuttama yhteiskorrelaatiokertoimen lisäys ³
1	2	3	4
Reagoiminen tulojen pysyvään supistumiseen R ₁	1. $e_{R_1} = 46.53 + 3.60^{xxx} Y$ (1.09)	0.269 ^{xx}	
- oma asunto	2. $e_{R_1} = 47.80 + 5.46^{xxx} H$ (1.41)	0.312 ^{xxx}	
- omaisuus	3. $e_{R_1} = 47.16 + 0.16^{xx} V$ (0.03)	0.379 ^{xxx}	
- ikä	4. $e_{R_1} = 47.77 + 2.64 I_2 + 5.89^{xx} I_3 - 2.83 I_4$ (2.01) (2.05) (2.61)	0.330 ^{xx}	
- elinvaihe	5. $e_{R_1} = 45.92 + 3.80 L_1 + 6.08^{xx} L_2 + 3.67 L_3 + 8.46^{xx} L_5$ (2.62) (2.22) (2.67) (2.43) + 3.35 L ₆ (2.48)	0.307 ^x	

1. Muuttujien symboliluettelo liitteessä 5.

Regressiosuorien vakioiden ja kertoimien tasossa ilmenevät erot aiheutuvat siitä, että osa muuttujista on ollut alun perin normaalisti jakautuneita (niistä on käytetty standardisoituja pistelukuja) osa sen sijaan on normalisoitu sivun 147 alaviitassa selostetulla tavalla.

2. Regressiokertoimien alapuolella on suluissa esitetty niiden keskivirheet. Regressiokertoimien merkitsevyys on testattu t-testillä: xxx erittäin merkitsevä $t > t_{99.9}$

xx merkitsevä $t > t_{99}$

x melkein merkitsevä $t > t_{95}$

ilman tähteä ei merkitsevä $t \leq t_{95}$

3. Korrelaatio- ja yhteiskorrelaatiokertoimien merkitsevyys on testattu F-testillä: xxx erittäin merkitsevä $F > F_{99.9}$

xx merkitsevä $F > F_{99}$

x melkein merkitsevä $F > F_{95}$

ilman tähteä ei merkitsevä $F \leq F_{95}$

1	2	3	4
- omaisuus, oma asunto, ikä, tulo	6. $eR_1 = 46.30 + 0.12^{xxx} V + 3.26^x H$ (0.04) (1.49) 7. $eR_1 = 46.11 + 0.09^x V + 3.71^x H + 0.78 I_2 + 2.73 I_3$ (0.04) (0.52) (1.94) (2.05) - 4.40 I_4 (2.53) 8. $eR_1 = 45.08 + 0.06 V + 4.18^x H + 0.69 I_2 + 2.83 I_3$ (0.05) (1.60) (1.94) (2.05) - 3.99 $I_4 + 1.32 Y$ (2.58) (1.46)	0.416 ^{xxx} 0.477 ^{xxx} 0.481 ^{xxx}	H: 0.037 ^x I ₁ : 0.061 ^x Y: 0.004
- ikä, tulo, oma asunto	9. $eR_1 = 45.11 + 2.34 I_2 + 5.38^{xx} I_3 - 1.57 I_4 + 2.64^x Y +$ (1.98) (2.03) (2.62) (1.12) 10. $eR_1 = 44.41 + 0.65 I_2 + 3.27 I_3 - 3.86 I_4 +$ (1.95) (2.02) (2.58) + 2.55 ^x Y + 5.16 ^{xxx} H (1.07) (1.39)	0.379 ^{xxx} 0.472 ^{xxx}	Y: 0.110 ^x H: 0.093 ^{xxx}
Reagoiminen tulojen väliaikaiseen kohoamiseen R ₂	11. $eR_2 = -0.54 + 0.51^{xxx} Y$ (0.12) 12. $eR_2 = 0.08 - 0.18 H$ (0.17) 13. $eR_2 = -0.190 + 0.01^x V$ 0.00 14. $eR_2 = 0.11 - 0.02 I_2 + 0.01 I_3 - 0.84^{xx} I_4$ (0.24) (0.24) (0.31) 15. $eR_2 = -0.19 + 0.19 I_2 + 0.52^x I_3 + 0.31 I_4 - 0.21 I_5 +$ (0.31) (0.26) (0.28) (0.29) + 0.10 I_6 (0.31) 16. $eR_2 = -0.54 + 0.54^{xx} Y - 0.00 V$ (0.16) (0.00)	0.333 ^{xxx} 0.088 0.198 ^x 0.270 ^x 0.250 0.335 ^{xxx}	V: 0.002
- tulo- ja omaisuus			

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	3	4
- tulo ja ikä	17. $e_{R_2} = -0.33 + 0.44^{xx} Y - 0.07 I_2 - 0.07 I_3 - 0.63^x I_4$ (0.17) (0.23) (0.24) (0.31)	0.379 ^{xx}	$I_1: 0.046$
Reagoiminen tulojen pysyvään kohtamiseen R_3	18. $e_{R_3} = 44.83 + 4.85^{xxx} Y$ (1.11)	0.348 ^{xxx}	
- oma asunto	19. $e_{R_3} = 49.71 + 0.50 H$ (1.54)	0.000	
- omaisuus	20. $e_{R_3} = 47.70 + 0.11^{xx} V$ (0.04)	0.256 ^{xx}	
- ikä	21. $e_{R_3} = 50.15 + 0.92 I_2 + 0.24 I_3 - 5.21 I_4$ (2.18) (2.22) (2.83)	0.207	
- elin-vaihe	22. $e_{R_3} = 46.88 + 3.84 L_2 + 6.69^{xx} L_3 + 4.12 L_4 + 0.17 L_5 + 1.53 L_6$ (2.77) (2.34) (2.56) (2.61) (2.81)	0.285 ^x	
- tulo ja omaisuus	23. $e_{R_3} = 44.88 + 4.36^{xx} Y + 0.02 V$ (1.46) (0.05)	0.349 ^{xxx}	$V: 0.001$
- tulo ja elin-vaihe	24. $e_{R_3} = 43.47 + 4.25^{xxx} Y + 2.11 L_2 + 4.96^x L_3 + 1.93 L_4 - 0.30 L_5 + 1.86 L_6$ (1.17) (2.69) (2.29) (2.52) (2.51) (2.69)	0.405 ^{xxx}	$L_1: 0.057$
Asennoituminen säästämiseen ja tulevaisuuden tarpeisiin A^t	25. $e_{A^t} = -0.16 + 0.53^x U_1 + 0.25 U_2 + 0.04 U_3$ (0.26) (0.24) (0.22)	0.192	
- tulo	26. $e_{A^t} = -0.19 + 0.18 Y$ (0.13)	0.119	
- asuin-ympäristö	27. $e_{A^t} = f(E)$	0.000	
- elin-vaihe	28. $e_{A^t} = f(L_1)$	0.000	
- ikä	29. $e_{A^t} = f(I_1)$	0.000	

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

		2	3	4
Poliittinen asennoitumi- nen A ^p	- sosiaa- liluok- ka	30. $e_{A^p} = - 0.59 + 1.55^{xxx} U_1 + 0.85^{xxx} U_2 + 0.39^x U_3$ (0.23) (0.21) (0.19)	0.527 ^{xxx}	
	- tulo	31. $e_{A^p} = - 0.81 + 0.77^{xxx} Y$ (0.11) ^{xxx}	0.499 ^{xxx}	
	- omai- suus	32. $e_{A^p} = - 2.18 + 0.04^{xxx} V$ (0.01)	0.389 ^{xxx}	
	- ikä	33. $e_{A^p} = f(I_1)$	0.000	
- sosiaa- liluok- ja ja tulo	34. $e_{A^p} = - 0.78 + 1.01^{xx} U_1 + 0.55^x U_2 + 0.23 U_3 + 0.38^x Y$ (0.31) (0.24) (0.20) (0.16)	0.555 ^{xxx}	Y: 0.028 ^x	
	- sosiaa- liluok- ka, tu- lo ja omaisuus	35. $e_{A^p} = - 1.12 + 0.99^{xx} U_1 + 0.54^x U_2 + 0.20 U_3 +$ $+ 0.29 Y + 0.01 V$ (0.18) (0.01)	0.559 ^{xxx}	V: 0.004
Asennoituminen sosiaaliseen paineeseen A ^s	- sosiaa- liluok- ka	36. $e_{A^s} = 0.13 - 0.85^{xx} U_1 - 0.16 U_2 + 0.14 U_3$ (0.25) (0.23) (0.21)	0.341 ^{xxx}	
	- ikä	37. $e_{A^s} = 0.75 - 1.08^{xx} I_1 - 0.72^{xx} I_2 - 0.86^{xx} I_3$ (0.30) (0.27) (0.27)	0.304 ^{xx}	
	- tulo	38. $e_{A^s} = 0.34 - 0.33^x Y$ (0.13)	0.213 ^x	
	- elin- vaihe	39. $e_{A^s} = - 0.07 - 0.30 L_1 + 0.40 L_2 - 0.04 L_3 + 0.35 L_4 +$ $+ 0.25 L_6$ (0.28) (0.31) (0.26) (0.29) (0.32)	0.239	
- asuin- ympä- ristö	40. $e_{A^s} = - 0.13 + 0.33 E$ (0.17)	0.161		

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	3	4
- sosiaaliluokka ja ikä	41. $e_{A^s} = 0.77 - 0.82^{xx} U_1 - 0.09 U_2 + 0.12 U_3 - 1.04^{xx} I_1 - 0.61^x I_2 - 0.72^x I_3$ (0.24) (0.23) (0.20) (0.29) (0.26) (0.26)	0.443 ^{xxx}	$I_1: 0.102^{xx}$
- sosiaaliluokka, ikä ja tulo	42. $e_{A^s} = 0.75 - 1.03^{xx} U_1 - 0.22 U_2 + 0.05 U_3 - 1.10^{xxx} I_1 - 0.68^x I_2 - 0.80^{xx} I_3 + 0.16 Y$ (0.35) (0.27) (0.22) (0.30) (0.27) (0.28) (0.18)	0.448 ^{xxx}	Y: 0.005
- sosiaaliluokka, ikä ja asuntoympäristö	43. $e_{A^s} = 0.54 - 0.72^{xx} U_1 + 0.03 U_2 + 0.24 U_3 - 1.02^{xxx} I_1 - 0.58^x I_2 - 0.72^{xx} I_3 + 0.34^x E$ (0.24) (0.23) (0.21) (0.29) (0.26) (0.26) (0.17)	0.469 ^{xxx}	E: 0.026 ^x
Tulotyytyväisyys T^t	44. $e_{T^t} = -1.01 + 0.96^{xxx} Y$ (0.10)	0.629 ^{xxx}	
- sosiaaliluokka	45. $e_{T^t} = -0.61 + 1.61^{xxx} U_1 + 0.85^{xxx} U_2 + 0.44^x U_3$ (0.22) (0.21) (0.19)	0.540 ^{xxx}	
- asuntoympäristö	46. $e_{T^t} = 0.21 - 0.62^{xxx} E$ (0.17)	0.294 ^{xxx}	
- ikä	47. $e_{T^t} = -0.43 + 0.72^x I_1 + 0.42 I_2 + 0.42 I_3$ (0.31) (0.28) (0.28)	0.193	
- elinvaihe	48. $e_{T^t} = f(L_1)$	0.000	
- tulo- ja sosiaaliluokka	49. $e_{T^t} = -0.99 + 0.77^{xxx} Y + 0.54 U_1 + 0.25 U_2 + 0.12 U_3$ (0.15) (0.29) (0.22) (0.18)	0.641 ^{xxx}	$U_1: 0.012$

kerroin

neuttama yhteiskorrelaatiokerroin lisäys²

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	3	4
- tulo- ja asuin- ympä- ristö	50. $e_{T^t} = -0.91 + 0.92^{xxx} Y - 0.16 E$ (0.11) (0.15)	0.633 ^{xxx}	E: 0.004
- tulo ja ikä	51. $e_{T^t} = -0.96 + 1.00^{xxx} Y + 0.24 I_1 - 0.17 I_2 - 0.25 I_3$ (0.10) (0.25) (0.22) (0.23)	0.653 ^{xxx}	I ₁ : 0.024
Omaisuu- syytyväisyys T ^V	- omai- suus	52. $e_{T^V} = -3.11 + 0.06^{xxx} V$ (0.01)	0.554 ^{xxx}
- omai- suus suhtees- sa tu- loon	- omai- suus	53. $e_{T^V} = -2.03 + 0.04^{xxx} \frac{V}{Y}$ (0.01)	0.347 ^{xxx}
- asuin- ympä- ristö	- ikä	54. $e_{T^V} = 0.18 - 0.47^{xxx} E$ (0.17)	0.229 ^{xxx}
- elin- vaihe	- elin- vaihe	55. $e_{T^V} = f(I_1)$	0.000
		56. $e_{T^V} = f(L_1)$	0.000
- omai- suus ja omaisuus suhtees- sa tu- loon	- omai- suus ja omaisuus suhtees- sa tu- loon	57. $e_{T^V} = -2.77 + 0.08^{xxx} V - 0.03^x \frac{V}{Y}$ (0.01) (0.01)	0.574 ^{xxx}
- omaisuus, omaisuus suhteessa tu- loon ja asuin- ympäristö	- omaisuus, omaisuus suhteessa tu- loon ja asuin- ympäristö	58. $e_{T^V} = -2.64 + 0.08^{xxx} V - 0.03 \frac{V}{Y} - 0.17 E$ (0.01) (0.01) (0.15)	0.580 ^{xxx}

korrelaatioker-
toimen lisäys^{xxx}

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

	1	kerroin ^e	heuttama yhteis- korrelaatioker- toimen lisäys ²
		3	4
Tietämys K	59. $e_K = 42.07 + 7.19^{xxx} Y$ (0.94)	0.544 ^{xxx}	
	60. $e_K = 43.08 + 14.37^{xxx} U_1 + 9.85^{xxx} U_2 + 5.59^{xxx} U_3$ (1.89) (1.75) (1.57)	0.571 ^{xxx}	
- ikä	61. $e_K = 44.24 + 6.80^x I_1 + 6.55^{xx} I_2 + 5.33^x I_4$ (2.65) (2.38) (2.42)	0.241 ^x	
- sosiaaliluok- ja tulo	62. $e_K = 41.21 + 9.09^{xxx} U_1 + 6.89^{xxx} U_2 +$ $+ 4.03^x U_3 + 3.77^{xx} Y$ (2.59) (2.00) (1.62) (1.30)	0.605 ^{xxx}	Y: 0.061 ^{xx}
- sosiaaliluok- ka, tulo- laji ikä	63. $e_K = 38.59 + 9.81^{xxx} U_1 + 7.33^{xxx} U_2 +$ $+ 4.16^x U_3 + 3.09^x Y + 4.49^x I_1 +$ $+ 4.05 I_2 + 2.31 I_3$ (2.61) (2.04) (1.63) (1.38) (2.24) (2.07) (2.11)	0.626 ^{xxx}	I ₁ : 0.021
Lyhyen ajan tulo- odotukset O ₁ ^t	- tulo	64. $e_{O_1^t} = 47.13 + 2.86^{xx} Y$ (1.06)	0.223 ^{xx}
	- ikä	65. $e_{O_1^t} = 50.35 + 3.69 I_1 - 0.31 I_2 + 1.24 I_3$ (2.59) (2.32) (2.36)	0.226
	- elin- vaihe	66. $e_{O_1^t} = f(L_1)$	0.000
	- tulo- ja ikä	67. $e_{O_1^t} = 48.51 + 3.49^{xx} Y + 2.02 I_1 - 3.37 I_2 - 3.58 I_3$ (1.09) (2.56) (2.34) (2.39)	0.343 ^{xx} I ₁ : 0.120 ^x

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	kerroin	neuttama yhteis- korrelaatioker- toimen lisäys ²
Pitkän ajan tulo-odotuk- set e_{0p}^t	- ikä 68. $e_{0p}^t = 45.77 + 10.01^{xxx} I_1 + 5.24^x I_2 + 1.17 I_3$ (2.56) (2.29) (2.33)	0.390 ^{xxx}	
	- elin- vaihe 69. $e_{0p}^t = 48.00 + 6.56^{xx} L_1 + 1.17 L_2 + 4.94^x L_3$ (2.36) (2.58) (2.19) - 3.09 L_5 - 1.19 L_6 (2.44) (2.62)	0.391 ^{xxx}	
	- tulo 70. $e_{0p}^t = 47.57 + 2.24^x Y$ (1.13)	0.166 ^x	
	- ikä ja tulo 71. $e_{0p}^t = 44.58 + 8.94^{xxx} I_1 + 3.92 I_2 - 0.32 I_3 + 2.23^{xy} Y$ (2.59) (2.36) (2.42) (1.10)	0.420 ^{xxx}	Y: 0.030 ^x
	- elin- vaihe ja tulo 72. $e_{0p}^t = 44.81 + 7.80^{xx} L_1 + 1.43 L_2 + 5.20^x L_3 -$ (2.40) (2.55) (2.16) - 2.11 L_5 + 0.31 L_6 + 2.42 ^x Y (2.45) (2.67) (1.12)	0.426 ^{xxx}	Y: 0.035 ^x
Suhteellisen tu- lon odotukset e_{0s}^t	- tulo 73. $e_{0s}^t = 46.46 + 3.06^{xx} Y$ (1.02)	0.247 ^{xx}	
	- tietä- mys 74. $e_{0s}^t = 38.27 + 0.23^{xx} K$ (0.08)	0.245 ^{xx}	
	- sosiaa- li- luokka 75. $e_{0s}^t = f(U_1)$	0.000	
	- ikä 76. $e_{0s}^t = 46.47 + 5.26^x I_1 + 4.43^x I_2 + 1.86 I_3$ (2.50) (2.24) (2.28)	0.220	
	- tulo ja tietä- mys 77. $e_{0s}^t = 40.24 + 1.99 Y + 0.15 K$ (1.21) (0.09)	0.280 ^{xx}	K: 0.033

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	3	4
	78. $e_{0s}^t = 44.82 + 3.00^{xx} Y + 3.83 I_1 + 2.67 I_2 - 0.15 I_3$ (1.06) (2.49) (2.27) (2.33)	0.318 ^{xx}	$I_1: 0.071$
Lyhyet tulon- käyttöödotuk- set O_1^k	79. $e_{01}^k = 45.21 + 4.69^{xxx} Y$ (1.06)	0.352 ^{xxx}	
	80. $e_{01}^k = 46.65 + 7.93^{xx} I_1 + 2.91 I_2 + 2.94 I_3$ (2.65) (2.38) (2.42)	0.266 ^x	
	81. $e_{01}^k = 49.63 + 1.06 L_1 - 0.90 L_2 + 3.29 L_3 -$ $- 1.49 L_5 - 1.15 L_6$ (2.49) (2.71) (2.31) (2.76) (2.57)	0.206	
	82. $e_{01}^k = 44.09 + 4.83^{xxx} Y + 5.63 I_1 + 0.07 I_2 - 0.29 I_3$ (1.08) (2.54) (2.32) (2.38)	0.436 ^{xxx}	$I_1: 0.084^x$
Pitkät tulon- käyttöödotuk- set O_p^k	83. $e_{0p}^k = 46.35 + 9.42^{xxx} I_1 + 4.88^x I_2 + 0.78 I_3$ (2.70) (2.42) (2.46)	0.362 ^{xxx}	
	84. $e_{0p}^k = 47.25 + 6.75^{xx} L_1 + 5.53^x L_2 +$ $+ 4.58 L_3 - 1.07 L_5 + 0.16 L_6$ (2.53) (2.35) (2.61) (2.81)	0.327 ^{xx}	
	85. $e_{0p}^k = 46.15 + 3.79^{xx} Y$ (1.15)	0.271 ^{xx}	
	86. $e_{0p}^k = 44.23 + 7.51^{xx} I_1 + 2.52 I_2 + 1.90 I_3 + 4.01^{xxx} Y$ (2.65) (2.42) (2.48) (1.13)	0.458 ^{xxx}	$Y: 0.090^{xxx}$

1. ja 2., katso nämä liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

		kerroin	
1.	2	3	4
- elin- vaihe ja tulo	87. $e_{0p}^k = 41.66 + 8.95^{xxx} L_1 + 5.98^x L_2 + 5.05^x L_3 + 0.65 L_5 + 2.67 L_6 + 4.24^{xxx} Y$ (2.49) (2.64) (2.25) (2.54) (2.78) (1.16)	0.435 ^{xxx}	Y: 0.108 ^{xxx}
Tulo Y	88. $e_Y = 0.50 + 1.40^{xxx} U_1 + 0.79^{xxx} U_2 + 0.42^{xxx} U_3$ (0.120) (0.112) (0.100)	0.721 ^{xxx}	
- sosi- aali- luokka	89. $e_Y = 0.32 - 0.52^{xx} L_1 - 0.11 L_2 - 0.11 L_3 - 0.41^x L_5 - 0.59^{xx} L_6$ (0.18) (0.20) (0.17) (0.19) (0.20)	0.336 ^{xx}	
- elin- vaihe	90. $e_Y = 0.53 + 0.48^x I_1 + 0.59^{xx} I_2 + 0.67^{xxx} I_3$ (0.20) (0.18) (0.18)	0.313 ^{xx}	
- ikä	91. $e_Y = 1.24 - 0.50^{xxx} E$ (0.11)	0.370 ^{xxx}	
- asuin- ympä- ristö	92. $e_V = 40.58 + 8.96^{xxx} Y$ (0.87)	0.655 ^{xxx}	
Omaisuus V	93. $e_V = 46.77 + 3.42 I_2 + 6.89^{xx} I_3 - 2.24 I_4$ (2.03) (2.07) (2.63)	0.354 ^{xxx}	
- ikä	94. $e_V = 45.08 + 5.09 L_2 + 6.23^{xx} L_3 + 9.09^{xxx} L_4 + 5.10^x L_5 + 3.21 L_6$ (2.67) (2.26) (2.46) (2.52) (2.71)	0.318 ^x	
- elin- vai- he	95. $e_V = 38.22 + 8.50^{xxx} Y + 2.47 I_2 + 5.25^{xx} I_3 + 1.81 I_4$ (0.89) (1.56) (1.62) (2.09)	0.690 ^{xxx}	$I_1: 0.035^x$
- tulo ja ikä			

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

1	2	kerroin	4
- tulo, ikä ja asennoituminen säästämiseen	$96. \quad eV = 38.28 + 8.36^{XXX} Y + 2.64 I_2 + 5.33^{XX} I_3 + 1.76 I_4 + 0.64 A^t$ <p style="text-align: center;"> (0.90) (1.58) (1.62) (2.09) (0.56) </p>	0.694 ^{XXX}	A ^t : 0.004
- tulo, ikä ja poliittinen asema	$97. \quad eV = 38.96 + 7.76^{XXX} Y + 2.57 I_2 + 5.37^{XX} I_3 + 1.51 I_4 + 0.89 A^p$ <p style="text-align: center;"> (1.04) (1.57) (1.61) (2.09) (0.64) </p>	0.696 ^{XXX}	A ^p : 0.006
- tulo, ikä ja asennoituminen sosiaaliseen paineeseen	$98. \quad eV = 38.19 + 8.45^{XXX} Y + 2.55 I_2 + 5.31^{XX} I_3 + 2.03 I_4 - 0.23 A^s$ <p style="text-align: center;"> (0.90) (1.60) (1.63) (2.17) (0.59) </p>	0.691 ^{XXX}	A ^s : 0.001

1. ja 2., katso tämän liitteen sivulla 1 olevat alaviitat 2. ja 3.

IVA5a 1969 16003.4

Suomen

20. RICHARD ALAND Sijoituspankkitoimi

Banking Function in the Ur

Suomen pankin taloustieteellisen

21. TIMO HELELÄ Työnseisaukset ja tee

1919 - 1939. 1969. 341 s.

tutkimuslaitoksen julkaisuja ; D

Hämäläinen, Sirkka

22. SIRKKA HÄMÄLÄINEN Kotitalouksien

logisista tekijöistä ja ni

Kotitalouksien säästämiseen

vaikuttavista psykologisista

1996-02-28

1969. 177 s.

SUOMEN PANKIN
KIRJASTO