

# MPRA

Munich Personal RePEc Archive

## Changing determinants of Quality of Life of Young Europeans and their implications for business

Remigiusz Gawlik

Cracow University of Economics

2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/67091/>

MPRA Paper No. 67091, posted 6. October 2015 20:08 UTC

**Remigiusz Gawlik<sup>1</sup>**

## **ZMIANY PARAMETRÓW JAKOŚCI ŻYCIA MŁODYCH EUROPEJCZYKÓW – IMPLIKACJE DLA PRZEDSIĘBIORSTW<sup>2</sup>**

### **Streszczenie**

Artykuł stanowi prezentację wyników wstępnych badań nad zmianami w postrzeganiu jakości życia przez młodych Europejczyków. W wyniku analizy literatury przedstawiono zwarte podsumowanie obecnego stanu wiedzy na temat jakości życia. Przedstawiono charakterystyczną dla wspomnianej grupy listę wyznaczników jakości życia z podziałem na czynniki materialne i niematerialne. Postawiono i przeanalizowano następujące tezy: 1. W ostatnich latach nastąpiła deterioracja społeczno – ekonomicznego otoczenia Młodych Europejczyków. 2. Doprowadziła ona do ograniczenia możliwości rozwoju zawodowego i osobistego młodych ludzi w Europie. 3. Wspomniane zjawiska znajdują odzwierciedlenie w zmianie struktury wyznaczników jakości życia europejskich Młodych. 4. Odpowiednio wczesne i precyzyjne rozpoznanie kierunków tych zmian pozwoli przedsiębiorstwom na precyzyjniejsze dopasowanie się do potrzeb i preferencji pokolenia młodych konsumentów. Do badań zastosowano metodę wywiadów bezpośrednich. Przeanalizowano potencjalne implikacje dla przedsiębiorstw wynikające ze zmienności warunków funkcjonowania i strategii adaptacyjnych młodego pokolenia przyszłych pracowników i przedsiębiorców.

**Słowa kluczowe:** wyznaczniki jakości ludzkiego życia, badania jakościowe, zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw.

**Klasyfikacja JEL:** I31, F64, M21

---

<sup>1</sup> Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

<sup>2</sup> Artykuł został opracowany w ramach projektu zatytułowanego “The Application of Analytic Hierarchy Process for Analyzing Material and Non-material Determinants of Life Quality of Young Europeans”, sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/11/D/HS4/04070

## Wprowadzenie

Obserwacja zmian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstw pozwala wskazać nowy trend, który, jak się wydaje, na stałe zagościł w bogatych społeczeństwach naszego globu. Niewiarygodny wzrost gospodarczy i trwała poprawa materialnych warunków życia obywateli krajów zaliczanych do cywilizacji Zachodu w ciągu pół wieku po II Wojnie Światowej wydawały się dawać podstawy do wiary, że wzrost gospodarczy jest ostateczną odpowiedzią na rozwiązanie większości problemów, również tych natury społecznej. Tymczasem okazuje się, że rozwinięte gospodarki doświadczają wstrząsów i zaburzeń o niespotykanym dotychczas charakterze i pochodzeniu, mających wspólny mianownik. Otóż ich źródłem, jak również ofiarami są młodzi ludzie u progu kariery zawodowej, dopiero wchodzący w dorosłe życie. Przykład Europy Zachodniej wyraźnie pokazuje, że część młodego pokolenia nie chce, lub nie może zdyskontować możliwości rozwoju oferowanych im przez rodziców. Pomimo wykształcenia, umiejętności i znajomości języków Europejscy Młodzi mają ogromne problemy w znalezieniu stałej pracy, ukierunkowaniu kariery zawodowej i odnalezieniu się w otaczającej ich codzienności.

Polem, na którym szczególnie silnie ujawnia się frustracja, będąca wyrazem niepewności powodowanej przez dynamiczne i nieliniowe zmiany społeczno – ekonomicznych realiów funkcjonowania młodych ludzi są masowe ruchy społeczne, takie jak polski *Ruch Oburzonych*, hiszpańscy *Indignados*, północnoamerykańskie *Occupy Wall Street*, czy *Arabska Wiosna Ludów*. Zaangażowani w nie Europejscy Młodzi przejawiają wspólny mianownik, którym jest fakt bycia zaliczanymi do grupy określanej jako NEET (*not in Education, Employment or Training*). Według definicji tej grupy przyjętej przez Międzynarodową Organizację Pracy są to ludzie w wieku 15 – 24 lat nie uczący się, nie odbywający staży zawodowych, ani nie pracujący [ILO 2012, s. 17].

Można zadać sobie pytanie jakie znaczenie dla przedsiębiorstw ma fakt istnienia grupy osób pozostających poza ogółem społeczeństwa, nie zarabiających własnych pieniędzy, bądź pracujących za płacę minimalną? Poza najbardziej oczywistą odpowiedzią, czyli relatywnie niską siłą nabywczą, warto wziąć pod uwagę istotny rozmiar wspomnianej populacji, a w szczególności dynamikę wzrostu jej liczebności. Racjonalnym też wydaje się założenie, że jakkolwiek trwała zmiana w świadomości konsumentów powinna znaleźć odzwierciedlenie w strategiach i zachowaniach adaptacyjnych przedsiębiorstw. Te ostatnie można rozumieć zarówno w wąskim (produkt), jak i szerokim (strategia całościowa) znaczeniu.

Z racji złożoności zagadnienia badawczego, autor planuje rozpatrzeć następujące tezy:

1. W ostatnich latach nastąpiła deterioracja społeczno – ekonomicznego otoczenia Młodych Europejczyków.
2. Doprowadziła ona do ograniczenia możliwości rozwoju zawodowego i osobistego młodych ludzi w Europie.
3. Wspomniane zjawiska znajdują odzwierciedlenie w zmianie struktury wyznaczników jakości życia europejskich Młodych.
4. Odpowiednio wczesne i precyzyjne rozpoznanie kierunków tych zmian pozwoli przedsiębiorstwom na precyzyjniejsze dopasowanie się do potrzeb i preferencji pokolenia młodych konsumentów.

W opinii autora kluczem do głębszego zrozumienia zarysowanych powyżej procesów i ich implikacji dla przedsiębiorstw jest zrozumienie w pierwszej kolejności charakteru i kierunków zmian struktury parametrów jakości życia europejskich Młodych, czemu poświęcone zostaną kolejne rozdziały prezentowanego artykułu.

## **1. Identyfikacja grupy docelowej**

Opracowany przez pracowników Międzynarodowej Organizacji Pracy V raport pt.: „Kryzys zatrudnienia Młodych: czas na działanie” [ILO, 2012] wymienia szereg faktów wyraźnie wskazujących na istotne zmiany w społeczno – ekonomicznym otoczeniu przedsiębiorstw, których źródłem jest docelowa grupa badania, czyli Europejscy Młodzi.

Najświeższe statystyki liczbowe dotyczące liczby osób zaliczanych do NEET budzą niepokój. Według danych OECD [OECD, 2010] dla 34 krajów zrzeszonych w tej organizacji w latach 2008 – 2010 zaobserwowano wzrost uśrednionego wskaźnika liczby NEET z 10,8% do 12,5% [ILO 2012, s. 18]. Jakkolwiek krzywa wzrostu przebiegała odmiennie w zależności od kraju i czasu badania, tendencja wzrostowa jest wyraźna.

Również analiza uważanych za miarodajne wskaźników zatrudnienia takich jak zmiany w bezrobociu Młodych w czasie, stopa bezrobocia Młodych w porównaniu do stopy bezrobocia wśród dorosłych, częstość występowania długoterminowego bezrobocia wśród Młodych, udział NEET’ów w całej populacji młodych ludzi na danym obszarze, czas do otrzymania pierwszej pracy oraz długość okresu przejściowego od opuszczenia szkoły do otrzymania stałej pracy, bądź pierwszego zatrudnienia wskazują, że to właśnie młodzi ludzie zostali najbardziej dotknięci przez globalny kryzys finansowy z 2007 roku. Wniosek ten wynika z analizy zmian każdego z powyższych wskaźników – po 2007 roku każdy uległ wyraźnemu pogorszeniu [ILO 2012, s. 17].

Przedłużanie się okresu przejściowego między edukacją, a stałą pracą, który wzrósł z 6,9 miesiąca w 2001 roku do 14,7 miesiąca w 2009 roku (dane ILO – Sakernas za lata

1996 – 2009) powoduje wśród Młodych spadek motywacji i aspiracji zawodowych, pozostawiając ich jednocześnie w zależności finansowej od rodziców. To zaś niesie ze sobą poważne implikacje społeczne, takie jak opóźnienie momentu założenia rodziny, niemożność samodzielnego utrzymania się, a co za tym idzie osłabienie znaczenia szeregu wartości, na których oparte są dzisiejsze społeczeństwa. Negatywne skutki są wzmacniane przez rosnące problemy ze znalezieniem pracy przez absolwentów uczelni wyższych.

Wspomniany raport [ILO, s. 17 – 21] wskazuje na kolejne, nie mniej ważne charakterystyki docelowej grupy badania, takie jak pułapka braku doświadczenia, które uniemożliwia młodym ludziom znalezienie pierwszej pracy i zdobywanie tegoż dla celów rozwoju zawodowego. Występujący tu mechanizm zamkniętego koła sprzyja kolejnej patologii rynku pracy, jaką jest stworzenie całego rynku staży i programów szkoleniowych, będących niczym innym, jak słabo zawoalowaną formą zatrudniania młodych ludzi za śmiesznie niskie stawki, z pominięciem obowiązkowych świadczeń socjalnych i fiskalnych. Skutkiem ubocznym jest ograniczenie liczby miejsc pracy dla osób szukających stałego zatrudnienia za godziwą płacę.

Odwracając opisane powyżej zjawisko, fakt pojawienia się w firmie młodych ludzi, którzy za bardzo niską płacę gotowi są realizować stawiane przed nimi zadania po krótkim okresie szkoleniowym prowadzi do zwalniania doświadczonych pracowników z wieloletnim stażem. Ci zaś to zwykle rodzice młodych zajmujących ich miejsce, z konieczności wspierający ich finansowo. W makroskali powoduje to sytuację, w której młody człowiek może pozwolić sobie na pracę często poniżej kosztów utrzymania, ponieważ jest subsydiowany przez rodziców, którzy z kolei tracą pracę na rzecz subsydiowanych młodych, przez co przestają być w stanie dofinansowywać ich działalności zawodowej. Naturalnym efektem powinien być więc wzrost roszczeń płacowych młodych pracowników, którzy w efekcie najprawdopodobniej zostaną zwolnieni z powodu niekonkurencyjności płacowej w stosunku do swoich młodszych kolegów, będących świeżo po studiach, bądź w ich trakcie. Sami zaś dołączą do swoich niedawno zwolnionych rodziców oczekujących wsparcia ze strony państwa. Tym samym jedynym beneficjentem staje się najczęściej globalne przedsiębiorstwo (w dużo mniejszym stopniu – jeżeli w ogóle - konsument), zaś koszty jego wzrostu przerzucone zostają w ostatecznym rozrachunku na aparat państwowy. Kolejnym krokiem wydaje się więc wzrost obciążeń podatkowych, które jednak często nie dotyczą mobilnego przedsiębiorstwa globalnego (optymalizacja podatkowa, rozliczanie się poza granicami kraju, w którym realizowane są przychody, łatwość zmiany miejsca operacji, mnogość rynków), tylko jego mniejszych konkurentów lokalnych oraz – najprawdopodobniej –

konsumentów (pozycja monopolistyczna) i podatników (wzrost wydatków z budżetu), co bezpośrednio prowadzi do spadku siły nabywczej społeczeństwa oraz konkurencyjności krajowej przedsiębiorczości, jak również całej gospodarki narodowej.

Na podstawie przytoczonych statystyk można uznać pierwszą z postawionych hipotez badawczych, twierdzącą, że w ostatnich latach nastąpiła deterioracja społeczno – ekonomicznego otoczenia młodych Europejczyków za wysoce prawdopodobną. Również prawdziwa wydaje się hipoteza druga, według której *„Pogorszenie [społeczno – ekonomicznego otoczenia] doprowadziło do ograniczenia możliwości rozwoju zawodowego i osobistego młodych ludzi w Europie”*. Efektem jest poszukiwanie przez europejskich Młodych strategii przetrwania, którymi może być bezpośrednie dostosowanie, rozwój zawodowy, rozwój osobisty, bądź strategie eskapistyczne [Gawlik & Kopec 2012].

## **2. Przegląd literatury na temat jakości ludzkiego życia**

W naukach ekonomicznych początków badań nad jakością ludzkiego życia można doszukiwać się już w pytaniu Smith’a: *„Czym można uzupełnić szczęście człowieka, który jest zdrowy, nie ma długów i ma czyste sumienie?”* [Smith, 1759, s. 45]. Tymczasem charakterystyczne dla ekonomii pojmowanie sensu jakości życia zdaje się stawiać znak równości pomiędzy bogactwem, a szczęściem. Znajduje to odzwierciedlenie w dominującej roli wskaźników stricte ekonomicznych w dyskursie publicznym. Przykładem może tu być wiodąca rola PKB, czy PKB per capita w mierzeniu poziomu społeczno – ekonomicznego rozwoju społeczeństw. Postawie tej przeciwstawiają się Stiglitz, Sen i Fitoussi [2009, s. 12], którzy zalecają zmianę podejścia pisząc, że *“Dla celów oceny poziomu materialnego dobrobytu powinno się raczej spoglądać na dochód i konsumpcję, niż na produkcję”*. Jakkolwiek materialne wyznaczniki jakości ludzkiego życia pozostają istotne, ostatni globalny kryzys finansowy wskazuje na rosnącą potrzebę zastosowania szerszego, kompleksowego podejścia.

Sygnal do rozpoczęcia debaty dali Sen i Hawthorn [1989, s. 34] twierdząc, że *„Wartość standardu życia leży w życiu, a nie w posiadaniu przedmiotów, których istotność jest pochodna i zmienna”*. Przełomowym momentem stało się ogłoszenie teorii sprawiedliwości dystrybtywnej przez Sen’a, który jako pierwszy poszerzył badania nad materialnym poziomem jakości życia o czynniki niematerialne, takie jak dostępność edukacji, status społeczny, osobiste potrzeby i aktywności, zdrowie, wolność, czynne

i bierne prawa polityczne, relacje z innymi ludźmi, jakość środowiska, bezpieczeństwo i inne [Nussbaum & Sen 1993].

Stiglitz, Sen i Fitoussi [2009, s. 12] wskazują też na konieczność poszerzenia kategorii czynników mających wpływ na jakość ludzkiego życia o niematerialne pisząc „...*nadszedł czas, by nasze systemy pomiaru przestawiły główny punkt ciężkości z ekonomicznego pomiaru wielkości produkcji na mierzenie ludzkiego dobrobytu*”. Warto zauważyć, że angielski termin *well – being* zawiera w sobie więcej, niż wyłącznie bezpieczeństwo finansowe. Alkire [2008, s. 3] wspiera to stanowisko twierdząc, że „*dane dotyczące ludzkich stanów emocjonalnych nie ograniczają się do czynników materialnych*”. Şerban – Oprescu [2012, s. 79] posuwa się nawet dalej pisząc, że „*Kompleksowość i dynamika aktualnych zjawisk społecznych i ekonomicznych powoduje, że rosnąca liczba ekonomistów żąda odnowy metodologii ekonomicznej i przekierowania zainteresowania [nauki ekonomii] na aktualne problemy społeczeństw. Elementem definiującym to nowe teoretyczne podejście powinien prawdopodobnie być jej multi- i interdyscyplinarny charakter. Akceptując i korzystając z założeń poszerzających granice czysto tradycyjnej ekonomii, studia nad jakością ludzkiego życia mogłyby otworzyć drogę do nowych nauk społecznych*”. Burnes i By [2012], czy Boboc, Dumitru i Stancu [2009] również postulują konieczność poszerzenia obszaru zainteresowań nauk ekonomicznych o czynniki z obszaru nauk społecznych.

Pomimo swojego socjologiczno – psychologicznego charakteru, postulat ten znajduje coraz szersze poparcie ekonomistów. Layard [2005, s. 113] pisze, że „*Jeżeli chcemy mierzyć jakość życia, musimy oprzeć [badania] na tym jak ludzie się czują*”, Kahneman i Krüger [2006, s. 19] proponują obliczanie stworzonego przez siebie indeksu U, który „*mierzy proporcję czasu, który jednostka spędza w nieprzyjemnym stanie*”, zaś Diener i Suh [1997] sugerują badanie ekonomicznych, społecznych i subiektywnych miar jakości życia razem, w obrębie jednego modelu. Ostatnia z prezentowanych postaw może zostać odczytana jako głos za kompleksowym, multi- oraz interdyscyplinarnym podejściem do studiów nad jakością życia ludzkiego.

Nowoczesne podejścia wyraźnie wskazują, że koncepcja jakości ludzkiego życia łączy się z subiektywnym pojęciem szczęścia. Tatarcikiewicz [1962, s. 40] proponuje cztery definicje tego pojęcia, wynikające z przemyśleń filozofów klasycznych, którymi mogą być: szczęśliwy zbieg okoliczności, pozytywne doświadczenie, maksymalizacja stanu posiadania oraz ogólne zadowolenie z życia odczuwane u jego schyłku. Badacz zauważa również, że szczęście można rozumieć dwojako: „*Szczęściem jest trwałe, pełne i uzasadnione zadowolenie z życia. Albo: jest nim życie dające trwałe, pełne i uzasadnione*

*zadowolenie. Są dwie definicje, bo szczęście jest zjawiskiem dwustronnym*". Pytaniem absorbującym autora niniejszego artykułu są determinanty jakości życia, a co za tym idzie – przesłanki do trwałego odczuwania szczęścia przez grupę młodych Europejczyków borykających się ze zmianami otoczenia opisanymi w rozdziale 1.

### **3. Zmiany struktury wyznaczników jakości życia młodych Europejczyków**

Hipoteza trzecia brzmi następująco: *“Wspomniane zjawiska znajdują odzwierciedlenie w zmianie struktury wyznaczników jakości życia europejskich Młodych”*. Badanie przeprowadzone przez wnioskodawcę w ramach projektu *„Społeczno – ekonomiczne implikacje globalnego kryzysu finansowego dla europejskich Młodych”* [Gawlik & Kopeć 2012] pomiędzy grupą 31 młodych ludzi z krajów europejskich pokazuje, że Europejscy Młodzi u progu dojrzałości i rozpoczęcia kariery zawodowej dosyć szeroko definiują czynniki mające wpływ na jakość ich życia. Szczegółowe relacje z badania przeprowadzonego w formie nagrywanych i transkrybowanych wywiadów oraz osobistych esejów autorstwa respondentów można znaleźć w cytowanej powyżej publikacji. Warto wspomnieć, że nie zauważono przewagi znaczenia czynników materialnych nad niematerialnymi, co więcej czynniki niematerialne w niektórych przypadkach wydawały się mieć bardzo istotne znaczenie dla subiektywnego odczucia poziomu życia jednostek. Rozpoznano również potencjalne alternatywne strategie, które respondenci uznają za możliwe do przyjęcia w celu osiągnięcia wyższego poziomu zadowolenia z życia. Są to:

- bezpośrednio dostosowanie
- rozwój zawodowy
- rozwój osobisty
- strategie eskapistyczne.

Respondenci wskazali dwie grupy czynników mających wpływ na jakość ich życia. Do materialnych zaliczyli oczekiwany niski poziom pierwszej pensji; ciężar spłaty kredytów studenckich; ryzyko związane z samozatrudnieniem; rosnące koszty życia przy malejących dochodach; niepewność inwestycji finansowych; problem z odkładaniem pieniędzy na przyszłość; niski poziom świadczeń emerytalnych. Niematerialne determinanty jakości życia respondenci podzielili na *strach przed*: ograniczoną dostępnością stanowisk pracy; małą stabilnością pracy; konieczności pracy poniżej



własnych kwalifikacji; trudności w pogodzeniu pracy zawodowej z życiem osobistym; ogólny lęk przed przyszłością. Odrębną grupą pośród determinant niematerialnych były *niedogodności wynikające z konieczności*: ciągłej mobilności; posiadania znajomości; rozłąki z rodziną i przyjaciółmi; mało interesującej pracy; pracy za nieadekwatną pensję; nadmiar informacji; niepewność co do przydatności społecznej wykonywanego zajęcia. Ostatnią grupą wśród niematerialnych wyznaczników jakości życia były *rozczarowania płynące z*: małego znaczenia wyników osiągniętych na studiach dla przyszłej kariery zawodowej; niekompatybilność pomiędzy rynkiem pracy, a ofertą edukacyjną uczelni wyższych; pokusa do stosowania postaw eskapistycznych, stawiających respondenta poza nawiasem społeczeństwa [Gawlik & Kopeć, 2012].

Nawiązując do trzeciej hipotezy badawczej można zauważyć, że obok materialnych wyznaczników jakości życia pojawiła się istotna grupa wyznaczników niematerialnych. Co więcej, nawet czynniki materialne pojawiają się w nowym kontekście obaw, niepewności i rozczarowań. Warto tymczasem postawić pytanie jakie implikacje dla przedsiębiorstw i działalności gospodarczej mają zmieniające się preferencje życiowo – zawodowe młodych Europejczyków, czemu poświęcony zostanie ostatni rozdział niniejszego artykułu.

#### **4. Implikacje dla przedsiębiorstw**

Według hipotezy czwartej „*Odpowiednio wczesne i precyzyjne rozpoznanie kierunków tych zmian pozwoli przedsiębiorstwom na precyzyjniejsze dopasowanie się do potrzeb i preferencji pokolenia młodych konsumentów*”. Istotne jest gdzie konkretnie należy upatrywać zagrożeń dla *status quo* i źródła nowej przewagi konkurencyjnej? Wydaje się, że co najmniej w kilku obszarach.

Pierwszym z nich jest zauważalny spadek siły nabywczej grupy dotychczas uważanej za motor wzrostu sprzedaży, jednocześnie podatnej na marketing, mody i nowinki techniczne, kluczowej w fazie wprowadzania nowych produktów. Z powodu braku obowiązków finansowych związanych z posiadaniem rodziny, czy pełnią odpowiedzialności za własną egzystencję (wsparcie rodziców) grupa ta może poświęcać dużo większą część swoich dochodów na rozrywkę i modne gadżety, niż ich starsze koleżanki i koledzy, czy rodzice. Co więcej, rola młodych konsumentów nie kończy się w fazie innowacyjnej cyklu życia produktu. Dzięki rozeznaniu w rynkowych nowinkach to właśnie pokolenie 15 – 24 odgrywa rolę trendsetterów dla starszych konsumentów, którzy podpatrując jakie produkty warto i należy nabyć podtrzymują wzrostową tendencję

sprzedażową rynkowych nowinek, czyniąc z nich dojne krowy. Pauperyzacja młodego pokolenia wyraźnie zmniejsza dynamikę tego mechanizmu, jednak warto zauważyć, że nie jest ona jedynym czynnikiem hamującym pęd do posiadania przedmiotów. Z racji przeniesienia części wag ocen istotności materialnych determinant jakości życia na rzecz wyznaczników niematerialnych pokolenie *good enough* nie musi odczuwać konieczności gromadzenia dóbr, upatrując przesłanek do wzrostu swojego szczęścia w innych obszarach. Rosnąca popularność takiej postawy może zaowocować koniecznością zrewidowania niektórych założeń nauki ekonomii.

Leżąca u podstawy problemów pokolenia Y łatwość, z jaką przedsiębiorstwa globalne przenoszą swój kapitał i działalność operacyjną (*capital i operations flight*) przez granice państw każe się zastanowić nad konkurencyjnością małych i średnich przedsiębiorstw w skali lokalnej. Wydaje się, że zachodzi konieczność stworzenia prawnych rozwiązań zmierzających do zrównoważenia siły korporacji międzynarodowych, która w skali globalnej coraz częściej wykazuje rażącą dysproporcję w stosunku do państw narodowych i innych organów ustawodawczych, takich jak np. organizacje międzyrządowe. Coraz częściej koszty polepszenia ich wyników finansowych ponosi dociążana podatkami konkurencja lokalna i – pośrednio – sami konsumenci, a co za tym idzie społeczeństwo. Konieczne wydaje się ograniczenie łatwości przenoszenia kapitału i działalności operacyjnej korporacji międzynarodowych dla podtrzymania konkurencyjności firm lokalnych i zapobieganiu tworzeniu oligopoli i monopoli globalnych. Jako, że państwa narodowe tracą efektywność w tym zakresie, konieczne są rozwiązania co najmniej regionalne, a najlepiej globalne. Niestety warunkiem koniecznym ich skuteczności jest stworzenie szczelnego systemu opartego na woli współpracy ze strony możliwie maksymalnej liczby państw, w tym również beneficjentów realokacji miejsc pracy. Stąd kolejną implikacją zmian jest, że uzasadnione wydają się pogłębione studia nad wpływem działalności największych przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy regionów oraz nad strukturą i rozkładem społeczno – ekonomicznych korzyści płynących z ich działalności. W opinii autora przesłanką do podjęcia takich badań jest ekonomiczna codzienność europejskich Młodych.

Jak pokazały manifestacje w obronie wolności internetu (przeciwko uregulowaniom *ACTA*), młodzi ludzie w swej masie mają szansę destabilizować obowiązujące modele społeczno – ekonomiczne. Może się więc okazać, że przedsiębiorstwa, niekoniecznie z własnej woli, będą musiały się dopasować do nowej mikroekonomicznej rzeczywistości. Podjęta dopiero wtedy próba jej analizowania, zrozumienia i ujarzmienia, a przynajmniej

utrzymania pozycji rynkowej może się okazać poniewczasie, choćby z powodu jej nieszablonowego charakteru.

Potencjalną implikacją może być rozwój nowych form przedsiębiorczości, powodowany zmieniającym się systemem wartości młodych Europejczyków. Chodzi o organizacje biznesowe odpowiedzialne społecznie, nastawione na przynoszenie zysku, ale w ramach wartości wyznawanych przez osoby je tworzące. Pierwsze oznaki takiego podejścia są już zauważalne, m.in. w próbach łączenia modelu organizacji biznesowej oraz organizacji pozarządowej, czy w powszechnym już stosowaniu rozwiązań z obszaru odpowiedzialności społecznej biznesu. Krokiem testowanym w praktyce przez innowacyjne, często młode przedsiębiorstwa w Niemczech, Francji i Polsce jest skorzystanie z doświadczeń obu wymienionych stron nie tylko dla celów marketingu i PR, ale jako podwalin pod kompletny model biznesowy, łączący świat biznesu i organizacji pozarządowych (NGO).

Przedsiębiorstwa mogą korzystać z pogłębionych badań nad wzrostem roli niematerialnych determinant jakości życia europejskich Młodych do pełniejszego zrozumienia ich postaw i dopasowania do nich swoich strategii biznesowych. Widoczne to jest we wzroście stopnia indywidualizacji produktów masowych, powodowanym potrzebą wyróżniania się, bycia wyjątkowym, niepowtarzalnym, wybicia się z tłumu młodych konsumentów. Przykładem jest rosnąca popularność subkultury *hipsters* i błyskawiczny odzew branży odzieżowej na nowe trendy.

Powyższą, niekompletną listę należy traktować jako zaczątek dyskusji i zachętę do pogłębionych badań nad zmianami parametrów jakości życia młodych Europejczyków.

## **Wnioski końcowe**

Podsumowując warto zauważyć, że powyższe zmiany niekoniecznie należy oceniać negatywnie. Autor proponuje odnotowanie faktu ich zachodzenia, obserwację i pogłębione studia nad ich charakterem i implikacjami, a następnie podjęcie prób konstruowania modeli i strategii dostosowawczych dla przedsiębiorstw. Wydaje się, że poszukiwanie nowych modeli społeczno – ekonomicznego współistnienia społeczeństw i korporacji jest ogromnym, ale jakże ciekawym wyznaniem dla badaczy z obszaru nauk społecznych.

## Bibliografia

- Alkire, S., 2008, *The Capability Approach to the Quality of Life*. Working Paper of the Working Group "Quality of Life". Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
- Boboc S., Dumitru I. & Stancu, A., 2009, *Assuming Social Responsibility by Companies through the Exchanges They Perform: A Stakeholders Approach*. Transformations in Business & Economics, 8(3), 77 – 92.
- Burnes, B. & By, R.T., 2012, *Leadership and Change: The Case for Greater Ethical Clarity*. Journal of Business Ethics, Vol. 108, Iss. 2, 239 – 252.
- Gawlik, R. & Kopeć, M. (eds.), 2012, *Socio – Economic Implications of Global Economic Crises for European Youth. Summary Brochure*. EU DG Education and Culture, Erasmus Lifelong Learning Programme, Intensive Programme 2012. Kraków: Cracow University of Economics.
- Diener, E. Suh, E., 1997, *Measuring Quality of Life - Economic, Social, and Subjective Indicators*. Social Indicators Research, Vol. 40, Oslo: Kluwer Academic Publishers, 189 - 216.
- International Labour Organization, 2012, *Report V: The youth employment crisis: Time for action*. Geneva: International Labour Organization.
- Kahneman, D. & Krüger, A. B., 2006, *Developments in the Measurement of Subjective Well – Being*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 20, No. 1, 3 – 24.
- Layard, R., 2005, *Happiness: Lessons from a New Science*. London: Penguin Books.
- Nussbaum, M. & Sen, A. (eds.), 1993, *The Quality of Life: Wider Studies in Development Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development, 2010, *Off to a good start? Jobs for youth*. Paris: OECD.
- Sen, A. & Hawthorn, G. (ed.). 1989, *The Standard of Living. Tanner Lectures in Human Values*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A., 1759, *The Theory of Moral Sentiments*. Glasgow Edition. Strand & Edinburgh: A. Millar, A. Kincaid & J. Bell.
- Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J-P. (eds.), 2009, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paris: CMEPSP.
- Șerban – Oprescu, G., 2012, *Economic Approaches to Sustainability and Quality of Life. An Epistemological Study*. The Romanian Economic Journal, December 2012, Year XV, No. 46 bis, 79 – 96.
- Tatarkiewicz, W., 1962, *O szczęściu*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

**CHANGING DETERMINANTS OF QUALITY OF LIFE OF  
YOUNG EUROPEANS AND THEIR IMPLICATIONS FOR  
BUSINESS**

**Abstract**

The paper aims at presenting the results of initial research on the perception and understanding of quality of human life between young Europeans. A literature overview resulted in a brief presentation of actual state of knowledge about socio – economic understanding of quality of life. A list of material and non – material determinants of quality of life characteristic for the mentioned group has been presented. A number of these has been assessed: 1. In past years one can observe a deterioration of socio – economic environment of young Europeans. 2. This fact has brought some limits to the possibilities of their personal and professional development. 3. Moreover, these changes force modifications inside the determinants of quality of life of young Europeans. 4. Therefore, early recognition of the nature of mentioned changes could allow companies a more precise adaptation to the needs and preferences of this new generation of consumers. Direct interviews have been adopted as the main research method. The paper contains also an analysis of potential business implications of changing environment adaptation strategies of future employees and entrepreneurs from the young generation.

**Keywords:** determinants of quality of human life, qualitative research, changes in business environment

**JEL Classification:** I31, F64, M21

---

<sup>3</sup> Cracow University of Economics, Faculty of Economics and International Relations, International Economics Department