

Prof. dr hab. Anna Dąbrowska  
Katedra Badań Zachowań Konsumentów  
Instytut Zarządzania  
Kolegium Zarządzania i Finansów  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Warszawa, dnia 27.11.2023 r.

**Recenzja pracy doktorskiej mgr Moniki Muchy**  
**„Społeczno-ekonomiczne determinanty zachowań konsumenckich osób starszych**  
**w Polsce”**  
**napisanej pod kierunkiem promotor prof. dr hab. Wandy Patrzalek**  
**i promotor pomocniczej dr hab. Joanny Wardzały**  
**w Uniwersytecie Wrocławskim na Wydziale Nauk Społecznych**  
**w dyscyplinie nauki socjologiczne**

Podstawą wykonania recenzji jest pismo Rady Dyscypliny Naukowej Nauki Socjologiczne Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego informujące, że w dniu 27 września 2023 r. zostałam powołana do objęcia funkcji recenzenta w przewodzie doktorskim mgr Moniki Muchy (dziedzina nauk społecznych, dyscyplina nauki socjologiczne).

Zgodnie z Ustawą o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki, Dz.U. nr 65, poz. 595 z późn. zm. (art. 13), „rozprawa doktorska, przygotowywana pod opieką promotora albo pod opieką promotora i promotora pomocniczego, powinna stanowić oryginalne rozwiązanie problemu naukowego lub oryginalne rozwiązanie problemu w oparciu o opracowanie projektowe, konstrukcyjne, technologiczne, lub oryginalne dokonanie artystyczne, oraz wykazywać ogólną wiedzę teoretyczną kandydata w danej dyscyplinie naukowej lub artystycznej oraz umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej lub artystycznej”.

Ocena pracy doktorskiej mgr Moniki Muchy „Społeczno-ekonomiczne determinanty zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce” wykonana została na podstawie następujących kryteriów: sformułowanie tematu rozprawy i problemu badawczego, sformułowanie celów, hipotez badawczych, przyjęta metodyka badań, układ treści, ocena merytoryczna i formalna pracy, nowe wartości wniesione do teorii, przydatność pracy dla praktyki.

## **1. Wybór tematu i problematyka rozprawy**

Zachowania osób starszych na rynku dóbr i usług oraz ich determinant to problematyka zyskująca w ostatnich latach na znaczeniu, szczególnie wśród badaczy reprezentujących nauki społeczne, ale nadal niedostatecznie rozpoznana. Przez ostatnie dziesięciolecia uwagę zwykle koncentrowano na zachowaniach konsumenckich ludzi młodych postrzegając ten segment jako bardziej atrakcyjny dla biznesu i rynku. Temat, jaki podjęła Doktorantka „Społeczno-ekonomiczne determinanty zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce” należy uznać za bardzo aktualny i ważny wobec dokonujących się zmian demograficznych w kierunku starzenia się polskiego społeczeństwa. Według prognoz GUS w 2030 roku co piąta osoba w Polsce będzie osobą starszą, natomiast w 2050 roku co trzeci mieszkaniec naszego kraju będzie powyżej 64 roku życia. Badanie osób starszych i porównywanie wyników utrudnia brak jednoznacznej definicji i przyjętego wieku granicznego, jaki wskazuje na osobę starszą. Na zmiany demograficzne i zmiany w postrzeganiu osób starszych w kontekście ich potrzeb, stylu życia musi odpowiedzieć rynek. Oznacza to, że badania nad uwarunkowaniami zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce mają nie tylko walor poznawczy, ale i aplikacyjny. Podjęcie problemu badawczego w recenzowanej dysertacji doktorskiej autorstwa Pani mgr Moniki Muchy uważam za w pełni uzasadniony.

## **2. Cel pracy, hipotezy rozprawy, metodyka badań**

Celem pracy, jak można wnosić z treści wprowadzenia dysertacji, jest identyfikacja czynników społeczno-ekonomicznych zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce. W tej części dysertacji zabrakło mi jasno zdefiniowanego celu głównego pracy i celów szczegółowych, zasięgu czasowego, podmiotowego, przedmiotowego i terytorialnego.

Zdefiniowany cel główny badania odnajdujemy na s. 139 (rozdział 3). Za cele szczegółowe Doktorantka przyjęła:

1. Określenie roli rodziny w zachowaniach konsumenckich osób starszych.
2. Ustalenie roli osób starszych przy podejmowaniu decyzji zakupowych.
3. Wskazanie znaczenia wielkości gospodarstwa domowego w zachowaniach konsumenckich osób starszych.
4. Określenie znaczenia wieku i płci osób starszych w procesie zakupowym.
5. Znaczenie poziomu dochodów i cen produktów w zachowaniach konsumenckich osób starszych.

Za problem badawczy Doktorantka przyjęła pytanie: Jakie jest znaczenie wybranych czynników społeczno-ekonomicznych w zachowaniach konsumenckich osób starszych?

Do sformułowania celu głównego i celów szczegółowych, a także problemu badawczego nie mam zastrzeżeń. Jeżeli chodzi o pytania badawcze, to niejasne jest dla mnie pytanie pierwsze: Jaką rolę w zachowaniach konsumenckich przyjmują osoby starsze? Do pozostałych pytań nie wnoszę uwag.

Wartością dodaną do dotychczasowego dorobku nt. zachowań konsumenckich seniorów, jak podkreśla Doktorantka i z czym należy się zgodzić, jest uwzględnienie wśród czynników znaczenia ceny i dochodów jako czynnika ekonomicznego oraz liczby osób w gospodarstwie domowym i stanu zdrowia wśród czynników społecznych. Podkreślenia wymaga porównanie zachowań osób starszych mieszkających samotnie (gospodarstwa jednoosobowe) z zachowaniami osób starszych mieszkających w wieloosobowych gospodarstwach domowych.

Doktorantka sformułowała rozbudowaną hipotezę główną „Znaczenie wybranych czynników społeczno-ekonomicznych jest determinujące w zachowaniach konsumenckich osób starszych. W grupie czynników ekonomicznych dominującą rolę pełni cena produktów, zaś w grupie czynników socjologicznych wiek i wielkość gospodarstwa domowego” Wydaje się, że lepszym sformułowaniem byłoby: Zakłada się, że czynnikami determinującymi zachowania osób starszych są głównie cena produktów (czynnik ekonomiczny) oraz wiek i liczba osób w gospodarstwie domowym (czynniki społeczne).

Ponadto określiła osiem hipotez pomocniczych:

H1: Osoby starsze samotnie zamieszkujące gospodarstwo domowe przyjmują najczęściej rolę zaopatrzeniowca i użytkownika, natomiast osoby starsze prowadzące wspólnie z rodziną gospodarstwo domowe najczęściej pełnią rolę inicjatora i użytkownika.

H2: Rodzina zamieszkująca wspólnie z osobami starszymi pełni rolę inicjatora i decydenta w decyzjach zakupowych osób starszych. Rola rodziny w decyzjach zakupowych osób starszych samotnie prowadzących gospodarstwo domowe jest mniejsza i ma charakter doradcy.

H3: Znajomi, z którymi osoby starsze utrzymują systematyczne kontakty pełnią najczęściej rolę doradcy i informatora w decyzjach nabywczych seniorów.

H4: Wielkość gospodarstwa domowe, w dużym stopniu warunkuje zachowania konsumenckie osób starszych.

H5: Wiek i płeć warunkują częstotliwość zakupów spontanicznych i zaplanowanych, rodzaj kupowanych produktów oraz poziom decyzyjności w nabywaniu dóbr. Bez względu na wielkość gospodarstwa domowego.

Zakupy spontaniczne i planowane są przeciwstawne, a ich proces decyzyjny jest zróżnicowany. W moim przekonaniu należałoby je rozdzielić. Podobna uwaga dotyczy wielkości gospodarstwa domowego.

H6: Poziom dochodów w dużym stopniu warunkuje miejsce, rodzaj i ilość nabywanych dóbr.

H7: Osoby starsze kupują produkty o niższych cenach ze względu na brak wystarczających środków finansowych.

H8: Osoby starsze zwracają szczególną uwagę na ceny produktów, odkąd przeszły na emeryturę i mają ograniczony stały dochód.

Hipotezy 7 i 8 są zbliżone co do wyrażonego założenia, stąd można by pozostawić tylko jedną z tych hipotez.

Do hipotez szczegółowych Doktoranta zdefiniowała „podhipotezy” (łącznie 23).

Hipoteza jest przypuszczeniem, domysłem dotyczącym pewnej prawidłowości. Pozostanie tylko przy hipotezach szczegółowych pozwoliłoby na bardziej przejrzyste przedstawienie weryfikowanego przypuszczenia, a następnie szersze wnioskowanie. W moim przekonaniu „podhipotezy” mogłyby być - przynajmniej w części - pytaniami badawczymi.

Do realizacji przyjętych w pracy celów oraz weryfikacji postawionych hipotez badawczych Doktorantka wykorzystwała następujące metody badawcze:

- studia polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu (66 pozycji),
- analizę źródeł internetowych, szczególnie raportów GUS,
- badania desk research,
- badanie ilościowe realizowane przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety,
- statystyczną analizę danych - test chi-kwadrat niezależności ( $\chi^2$ ), test V Cramera, nieparametryczny test Friedmana, porównania parami z poprawką Bonferroniego,
- metodę graficznej i opisowej prezentacji uzyskanych wyników.

Doktorantce z przyczyn obiektywnych nie udało się zrealizować zakładanej struktury próby ze względu na miejsce zamieszkania (województwo). Tym niemniej należy docenić podjęty przez Doktorantkę wysiłek, aby sprostać założeniom badawczym i przeprowadzić badanie wśród jak najbardziej zróżnicowanych seniorów ze względu na sposób ich funkcjonowania. Badanie było prowadzone przez Doktorantkę w marcu 2020 roku, a więc w

czasie rozwoju pandemii COVID-19 i wprowadzanych obostrzeń związanych z lockdownem, a następnie we wrześniu 2022 roku i w okresie wrzesień 2022 roku - maj 2023 roku, a więc wieloetapowo. W pozyskaniu odpowiedniej liczby respondentów Doktorantka zwróciła się o wsparcie do 12 podmiotów i instytucji przeciwdziałających marginalizacji osób starszych, z różnym skutkiem. W rezultacie próba liczy 688 osób starszych zamieszkujących województwa: dolnośląskie, małopolskie, łódzkie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie. Ze względu na grupy wieku i płeć struktura próby badawczej jest zbliżona do populacji osób starszych w Polsce według GUS 2021 roku, co pozwala na ostrożne wnioskowanie na całą populację. Doktorantka zadbała także, aby stan zdrowia respondentów, szczególnie problemy natury psychicznej, nie wpłynęły na rzetelność zgromadzonego materiału.

Badanie sondażowe zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu kwestionariusza ankiety, natomiast dobór próby miał charakter kwotowy. Doktorantka podczas skalowania zastosowała pięciostopniową skalę typu Likerta<sup>1</sup>. Do analizy pozyskanego materiału empirycznego wykorzystała dobrze dobrane metody statystyczne.

Dobór metody badawczej oceniam pozytywnie.

### **3. Układ i struktura rozprawy**

Dysertacja doktorska mgr Moniki Muchy stanowi interesujące studium teoretyczno-empiryczne mieszczące się w dyscyplinie nauk socjologicznych. Praca, wraz z bibliografią (15 stron) i aneksem (5 stron) liczy 300 stron, zawiera 17 rysunków, 105 tabel, 83 wykresy ilustrujących tok wywodów oraz urozmaicających narrację. Literatura została wyselekcjonowana pod kątem podjętej problematyki, jest różnorodna, adekwatna do omawianych zagadnień.

Rozprawa składa się z wprowadzenia, pięciu rozdziałów, zakończenia, spisu tabel, rysunków, wykresów, bibliografii i aneksu zawierającego kwestionariusz ankiety. Praca ma logiczną konstrukcję, adekwatną do podjętej problematyki.

We wprowadzeniu (ss. 3 – 10; 8 stron) Doktorantka w sposób przejrzysty omówiła zjawisko starzenia się, kategoryzację pojęcia starość, segmentację osób starszych w świetle literatury przedmiotu, a także w sposób przemyślany wprowadziła czytelnika do zjawiska konsumpcji i zachowań konsumenckich osób starszych. Dokonana analiza pozwoliła Jej wskazać, że seniorzy cechują się niskim poziomem świadomości konsumenckiej. Warto jednak

---

<sup>1</sup> J. Nadler, R. Weston, E. Voyles (2015), Stuck in the Middle: The Use and Interpretation of Mid-Points in Items on Questionnaires. „The Journal of General Psychology”, vol. 142, no. 2, s. 71–89

podkreślić, że segment osób starszych jest bardzo zróżnicowany wewnątrz. Jednocześnie wskazuje, że brakuje badań prowadzonych wśród osób starszych uwzględniających m.in. wpływ liczebności rodziny na decyzje zakupowe, wpływa na częstotliwość i miejsce dokonywania zakupów, porównywanie cen i cech produktów, czy na podejście do zakupów planowanych i spontanicznych. Doktorantka poprawnie dokonała syntetycznej charakterystyki zawartości rozdziałów. Rozdział 3 zawiera opis metodyki badania a nie metodologii.

Rozdział 1 zatytułowany „Zachowania konsumentów w perspektywie nauk socjologicznych i ekonomicznych” (ss. 11 – 79; 68 stron) zawiera obszernie odniesienie do kwestii dotyczących pojęcia konsumpcji i zachowań konsumentów, rozwoju socjologicznych teorii społeczeństwa konsumpcyjnego, ekonomicznych teorii zachowań konsumentów, uwarunkowań zachowań konsumentów, schematu procesu decyzyjnego. Doktorantka wykazała się dużą wiedzą na temat podjętej w tym rozdziale problematyki. Z uwagi na podjęty temat wiele uwagi poświęca społeczeństwu konsumpcyjnemu, przedstawia ewolucję podejść do zachowań konsumentów, a także różne klasyfikacje uwarunkowań zachowań konsumentów. Zwraca uwagę na zależność między stadium rozwoju rodziny a rodzajami kupowanych dóbr i etapy procesu decyzyjnego. Rozważania w tym rozdziale można uznać za podwaliny teoretyczne dla części empirycznej. Rozdział kończy trafne podsumowanie, które płynnie prowadzi czytelnika do kolejnego rozdziału.

Rozdział 2 zatytułowany „Osoby starsze jako szczególny podmiot na rynku konsumentów” (ss. 80 – 138; 58 stron) odnosi się do przemian demograficznych w Polsce, koncepcji starości i procesu starzenia się, specyfiki segmentacji seniorów jako konsumentów na rynku dóbr i usług, społecznych i ekonomicznych uwarunkowań konsumpcji seniorów w świetle dotychczasowych badań.

Doktorantka bardzo wnikliwie przedstawiła przemiany demograficzne w Polsce, w tytule powinno się określić badany okres, a sięga on roku 1946. Wydaje się, że choć jest to poznawczo interesujący materiał, to zawężenie przyjętego okresu do lat 1989-2020 nie byłoby ze szkodą dla wartości dysertacji lub uzasadnić, dlaczego przyjęła tak długi okres do badania. Poszczególne analizy mają zróżnicowane lata brzegowe (2019, 2020) należałoby wyjaśnić, czym jest to spowodowane (tabela 5 oraz wykresy 4-6). Doktorantka zwraca uwagę na bardzo istotną kwestię, a mianowicie, że nasilające się starzenie społeczeństwa, szczególnie widoczne w krajach Europy, stało się impulsem do nowego, znacznie głębszego postrzegania tej fazy rozwoju człowieka, nie tylko w kontekście przemian biologicznych, ale przemian społecznych, kulturowych i ekonomicznych. Zmiany demograficzne są istotnym aspektem życia społecznego i gospodarczego, dlatego Doktorantka przybliży zmiany w perspektywie roku 2050,

w którym to udział osób starszych może wynosić 40% całej populacji Polski, co będzie miało istotne znaczenie dla rynku dóbr i usług.

Doktorantka wyjaśnia rozumienie pojęć „starzenie się” i „starość”. W świetle literatury przedmiotu charakteryzuje wiek biologiczny, społeczny, ekonomiczno-socjalny, psychiczny. Zwraca uwagę na teorie psychospołeczne, wyjaśniające proces starzenia się człowieka, które częściej koncentrują się na skutkach tego procesu, aniżeli przyczynach i mechanizmach. Swoje dociekania trafnie podsumowuje, iż osobliwość starzenia się jest złożona, dlatego badanie tego zjawiska jest niezwykle trudne, ale zarazem fascynujące, co dobrze rokuje dalszym rozważaniom i założeniom badawczym Doktorantki.

Rozważania nad specyfiką segmentacji seniorów jako konsumentów na rynku dóbr i usług Doktorantka rozpoczyna od konstatacji, że u osób w starszym wieku spada aktywność konsumencka oraz zmniejszają się ich oszczędności i wydatki na konsumpcję. Wskazuje na kluczowe trzy sfery różniące zachowania konsumpcyjne osób starszych od osób młodszych: posiadane informacje, zachowania zakupowe wynikające z tzw. nawykowej psychologii i oczekiwania psychologiczne. Na podstawie literatury przedmiotu (krajowej i zagranicznej) dokonuje bardzo wnikliwej charakterystyki osób starszych jako segmentu rynku i działań marketingowych. Omawiając proces nabywczy tego segmentu rynku podkreśla ograniczenia, które wynikają z procesów starzenia się. Przybliży propozycje segmentacji osób starszych jako konsumentów. Należy zaznaczyć, że badaniami nad innowacjami i nowymi technologiami w kontekście konsumpcji osób starszych zajmuje się Pani prof. dr hab. Ewa Frąckiewicz. W tej części rozdziału odnosi się także do stereotypowego wizerunku osób starszych.

Skupiając się na społecznych i ekonomicznych uwarunkowaniach konsumpcji seniorów w świetle dotychczasowych badań Doktorantka podkreśla wzrastające zainteresowanie tą problematyką, a jednocześnie wskazuje na brak (raczej ograniczoność) dobrze rozpoznanych czynników determinujących zachowania konsumenckie seniorów, zarówno charakterze ekonomicznym, jak i społecznym, np. liczba osób w gospodarstwie domowym, rodzina, stan zdrowia. Tym samym wskazuje na występującą lukę badawczą, którą będzie starała się w pewnym sensie wypełnić.

Rozdział 3 zatytułowany „Cele i założenia badań własnych” (ss. 139 – 155, stron 16) ma charakter metodyczny i wyróżniono w nim: problemy i cele badawcze, hipotezy badawcze i model badawczy, metody, techniki, narzędzia badawcze, teren badań własnych; dobór próby badawczej. Kwestie poruszone w tym rozdziale oceniłam wcześniej. Mam dwa drobne spostrzeżenia. Punkt 3.4 nosi tytuł: Teren badań własnych, może lepszym byłoby określenie:

Charakterystyka obszaru badań lub Przestrzenny zakres badania. Tytuł rysunku 14: Projekt badawczy jest dla mnie niezrozumiały.

Rozdział 4 zatytułowany „Uwarunkowania zachowań konsumenckich osób starszych na rynku dóbr i usług w świetle badań własnych” (ss. 156 – 265, stron 109), powinno być badanie własnego, zawiera następujące zagadnienia: profil społeczno-ekonomiczny badanych starszych konsumentów; znaczenie rodziny i znajomych w zachowaniach konsumenckich osób starszych; czynniki ekonomiczne determinujące zachowania starszych konsumentów; propozycja typologii zachowań konsumenckich osób starszych; propozycja typologii zachowań konsumenckich osób starszych. Jest to najbardziej rozbudowany rozdział w dysertacji.

Zgadzam się z Doktorantką (także z uwagi na własne doświadczenia badawcze), że osoby starsze są mocno zróżnicowaną zbiorowością i w zależności od grupy wieku dostrzega się zmienną aktywność warunkującą również zachowania konsumenckie tego segmentu rynku, co jest istotne dla recenzowanej rozprawy doktorskiej.

Doktorantka prawidłowo przedstawiła profil społeczno-ekonomiczny badanych starszych konsumentów zarówno opisowo, jak i graficznie, przyjmując zmienne: pięć grup wieku: 64-69 lat, 70-74 lata, 75-79 lat, 80-84 lata i powyżej 85 lat, podział ze względu na skład gospodarstwa domowego, płeć, subiektywne poczucie stanu zdrowia, poziom dochodów netto na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Przeciętnym respondentem była osoba tworząca gospodarstwo domowe ze współmałżonkiem/partnerem, osiągająca dochody w przedziale 2001-2500 zł, oceniająca swój stan zdrowia na poziomie średnim i poniżej.

Trudno się zgodzić z opinią Doktorantki, że brak jest opracowań dotyczących wpływu czynników społecznych na zachowania konsumenckie. Natomiast zgodzić się należy z konstatacją, że brakuje badań nad wpływem najbliższego otoczenia, zwłaszcza rodziny, znajomych, sąsiadów na decyzje nabywcze seniorów. Doktorantka wskazuje także na brak takich analiz przy uwzględnieniu wielkości (liczebności) gospodarstwa domowego. Za istotne poznawczo należy uznać rozpoznanie roli rodziny seniorów przy zakupie konkretnego produktu oraz miejsca dokonywania zakupów. Uzyskany materiał badawczy pozwolił sformułować wniosek, że większość badanych seniorów najczęściej sama podejmuje decyzje dotyczące wyboru produktu i miejsca dokonywania zakupów, a niemal co piąty badany deklaruje, że o takich kwestiach decydują wszyscy członkowie ich gospodarstwa domowego. Doktorantka pogłębiła analizy przy zestawieniu różnych przyjętych cech ekonomicznych i społecznych.

Za interesujące należy uznać wyniki dotyczące podejmowania decyzji zakupowych przez osoby starsze wobec żywności i produktów nieżywnościowych (kosmetyków/chemii,



odzieży i sprzętu RTV/AGD). Z badania wynika, że 1/3 badanych seniorów zadeklarowała, że w przypadku produktów żywnościowych rodzina ich nie pyta np. co warto kupić, czego brakuje w domu, a co 5. badany, stwierdził, że czynią to rzadko. Może to wskazywać na pewną dyskryminację osób starszych. Zdecydowanie bardziej tak czują się kobiety. Nieco wyższe wskaźniki dotyczyły produktów nieżywnościowych. Prosiłabym Doktorantkę o ustosunkowanie się do tych wyników, w czym można upatrywać takich zachowań?

Doktorantka próbowała także rozpoznać, czy seniorzy pytają rodzinę przy podejmowaniu decyzji zakupowych odnośnie produktów żywnościowych, a także produktów nieżywnościowych. Dostrzegła związek między wiekiem a zachowaniami zakupowymi seniorów.

Przedmiotem badania były także zakupy planowane i spontaniczne. Wyniki badania wskazują, że mężczyźni są bardziej podatni na spontaniczne decyzje pod wpływem osób trzecich.

Warto wskazać na przypisywane role w procesie decyzyjnym. Częściej niż co czwarty senior określił się jako decydent i zaopatrzeniowiec, szczególnie kobiety. Mężczyźni najczęściej postrzegali siebie jako użytkowników i doradców. Rola rodziny przypisana przez badanych seniorów sprowadzała się najczęściej do zaopatrzeniowca, a znajomych do roli doradcy.

Interpretacja wyników badania jest interesująca i z uwagi na przyjęte wątki badawcze wypełnia pewną lukę w literaturze dotyczącej zachowań seniorów na rynku towarów.

Uwagę zwracają pewne niejasności – w tabeli 86 tytuł brzmi: Stosunek badanych dotyczący wpływu poziom dochodów netto przypadających na 1 osobę w ich gospodarstwie domowym na miejsce dokonywania zakupów według podgrup wiekowych, natomiast treść bocznej kolumny, to: posiadanie dodatkowego dochodu. W uwarunkowaniach ekonomicznych Doktorantka wyróżniła cechy zewnętrzne produktu, o jakie cechy chodziło? (tabela 90). Prosiłabym o wyjaśnienie pojęcia standardowa cena.

Ostatnim etapem w procesie badawczym była próba sporządzenia typologii zachowań osób starszych jako konsumentów z uwzględnieniem wybranych uwarunkowań społeczno-ekonomicznych. Zdobyta wiedza może zostać wykorzystana nie tylko w celach naukowych, ale też marketingowych i sprzedażowych, aby budować efektywne strategie odnoszące się do zachowań konsumentek seniorów. Przeprowadzona analiza pozwoliła na wyłonienie czterech typów konsumentów osób starszych: konsumentów wycofanych, ustabilizowanych, aspirujących i trzeciej młodości.

Doktorantka stworzyła także dwa modele konsumenckie seniorów - model bazowy i rozszerzony, w których wykorzystwała etapy podejmowania decyzji opracowane przez J. Engla, D. Kollata i R. Blackwella, odnosząc się w szczególności do poszukiwania informacji i sposobu dokonywania wyboru.

Przeprowadzone badanie i analiza pozyskanego materiału empirycznego pozwoliły na weryfikację sformułowanych hipotez badawczych (tabela 105). Jeżeli jedna z „podhipotez” okaże się falsyfikatem, to hipoteza szczegółowa nie może być zweryfikowana pozytywnie.

Z przeprowadzonego badania i analizy uzyskanych danych Doktorantka sformułowała trafne wnioski.

Rozdział 4 w moim przekonaniu jest najmocniejszym atutem rozprawy doktorskiej mgr Moniki Muchy, ponieważ podnosi walor naukowo-badawczy recenzowanej dysertacji i wnosi wkład do dyscypliny nauki socjologiczne.

Podsumowaniem rozważań prowadzonych w pracy jest zakończenie, w którym Doktorantka zwraca uwagę m.in. na stereotypy przypisywane osobom starszym jako konsumentom, na ograniczenia podczas realizacji badań własnych (czasowe, przestrzenne i finansowe), a także na trudności pojawiające się w realizacji założonej próby badawczej, nie udało się wykonać badań wśród osób starszych zamieszkujących wschodnią część Polski.

Zapewne jest potrzeba spojrzenia na seniorów jako konsumentów godnych zaufania, ale przede wszystkim jako coraz bardziej atrakcyjny segment rynku, także w kontekście ekologizacji zachowań.

#### **4. Uwagi formalne i redakcja pracy**

Ogólnie rzecz biorąc, dysertacja doktorska z dyscypliny nauki socjologiczne mgr Moniki Muchy ma sporo potknięć o charakterze redakcyjnym. Tym niemniej nie umniejszają one wartości merytorycznej pracy, którą oceniam pozytywnie. Na stronie tytułowej jest podany numer albumu.

#### **5. Konkluzja**

Rozprawa doktorska mgr Moniki Muchy pt. „Społeczno-ekonomiczne determinanty zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce” przygotowana pod opieką promotora prof. dr hab. Wandy Patrzalek i promotora pomocniczej: dr hab. Joanny Wardzały na Wydziale Nauk Społecznych Instytucie Socjologii stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego, spełnia zatem wymogi formalne.

Doktorantka wykazała się ogólną wiedzą teoretyczną w ramach poruszanej problematyki, a także zaprezentowała dobry warsztat badawczy. Rzetelność przeprowadzonego badania o charakterze ilościowym zaowocowało pozyskaniem bogatego i wartościowego materiału empirycznego, który posłużył do segmentacji i opracowania modeli zachowań konsumenckich osób starszych. Są to przesłanki do wnioskowania o upowszechnienie treści dysertacji doktorskiej. Wnioski sformułowane w pracy doktorskiej, mają charakter aplikacyjny.

**Na podstawie lektury pracy doktorskiej mgr Moniki Muchy pt. „Społeczno-ekonomiczne determinanty zachowań konsumenckich osób starszych w Polsce” stwierdzam, że recenzowana praca spełnia wymagania stawiane przez obowiązujące prawo i zasługuje na ocenę pozytywną. Wnoszę więc o dopuszczenie jej do publicznej obrony.**

*Anna Dębrowska*