

Wydatki i trendy w konsumpcji w gospodarstwach domowych wysokodochodowych

Nadesłany: 18.11.15 | Zaakceptowany do druku: 08.03.16

Marlena Piekut*

Celem artykułu była identyfikacja trendów pojawiających się w konsumpcji gospodarstw domowych wysokodochodowych na podstawie analizy wydatków z budżetów domowych. Materiał badawczy stanowiły indywidualne dane GUS. Jedną z metod badawczych była analiza korelacji kanonicznej. Gospodarstwa domowe wysokodochodowe to gospodarstwa prowadzone przede wszystkim przez osoby z wyższym poziomem wykształcenia, mniej liczne, zlokalizowane w największych miastach lub na wsiach. W gospodarstwach domowych wysokodochodowych na czele hierarchii wydatków znalazły się wydatki na dobra podstawowe oraz na pozostałe dobra. Wysokość wymienionych wydatków przede wszystkim determinował wiek głowy domu. W gospodarstwach domowych wysokodochodowych wydatki na usługi związane z zagospodarowywaniem wolnego czasu, a także na odzież i obuwiu zależały przede wszystkim od miejsca lokalizacji gospodarstwa domowego oraz wieku jego członków. W gospodarstwach tych znacząca część wydatków była kierowana na kategorię obejmującą między innymi dary, co może świadczyć o udziale gospodarstw w konsumpcji kolaboratywnej.

Słowa kluczowe: konsumpcja, wydatki, elity ekonomiczne, determinanty konsumpcji, konsumpcja kolaboratywna.

The Expenditures and Trends in Consumption in High-Income Households

Submitted: 18.11.15 | Accepted: 08.03.16

The aim of the article was to identify trends in consumption in high-income households. The material consisted of individual data provided by the CSO. One of the research methods was canonical correlation analysis. High-income households are mainly those run by people with higher levels of education, with fewer members, located in metropolitan areas or villages. In high-income households, spending on necessity and other goods was at the top of the expenditure hierarchy. The amount of these expenses was mainly determined by the age of the head of the household. In those households, spending on services related to leisure time as well as spending on clothing and footwear depended on the household location and the age of its members, in the first place. In high-income households, a significant part of the expenditure is directed towards the category covering gifts. This may indicate the participation of households in collaborative consumption.

Keywords: consumption, expenditures, economic elites, determinants of consumption, collaborative consumption.

JEL: D12

* **Marlena Piekut** – dr inż., Politechnika Warszawska, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych.

Adres do korespondencji: Politechnika Warszawska, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, ul. Łukasiewicza 17, 09-400 Płock; e-mail: mpiekut@op.pl.

1. Wstęp

Gospodarstwa domowe wysokodochodowe, zwane też elitami ekonomicznymi, posiadają wyższe dochody z pracy, wyższy poziom zamożności, co ma związek z poziomem i strukturą wydatków oraz zachowaniami konsumpcyjnymi ich członków. Zalega (2010, s. 59) podkreśla, że elity ekonomiczne mają odmienne w porównaniu z pozostałymi gospodarstwami domowymi wzory konsumpcji, które są istotnym elementem ich stylu życia.

Gospodarstwa domowe wysokodochodowe to gospodarstwa wzorcowe (Słaby, 2007, s. 19), do których pretendują mniej zamożni członkowie społeczeństwa. W gospodarstwach domowych elit ekonomicznych struktura konsumpcji upodabnia się do struktur społeczeństw krajów wysokorozwiniętych (Europa Zachodnia, USA, Kanada), dlatego też pojawiające się trendy w konsumpcji w pierwszej kolejności mogą dotyczyć właśnie tych gospodarstw domowych.

W polskiej literaturze ekonomicznej i socjologicznej klasa wyższa została dość dobrze zdefiniowana. Wysokodochodowe gospodarstwa domowe często utożsamia się z elitami ekonomicznymi oraz klasą wyższą. Na przykład według M. Grządziel klasa wyższa w Polsce to najwyżej umiejscowiona klasa społeczna, posiadająca uprzywilejowany dostęp do produktów i usług, wynikający z przychodów zaliczanych do znaczących (wysokich). Natomiast Słaby (2006, s. 203) wskazuje, że istnieją dwa zbliżone do siebie rozumienia terminu „elita”. Elita to zespół ludzi, którzy wyróżniają się pod jakimś względem ze swojego otoczenia i dlatego są uznawani za szczególnych. W tym znaczeniu termin ten jest zbliżony z terminem „prominenci”. Drugie rozumienie pojęcia elita oznacza różnorodne gremia przywódcze wyłonione na podstawie określonych kryteriów z danego społeczeństwa (Sztumski, 1997, s. 18–19).

Termin „klasa wyższa” jest związany z elitarnością, nienagannymi manierami, wyróżnieniem, określonym stylem zachowania się. W tradycyjnym ujęciu znalezienie się w klasie wyższej jest często pochodną urodzenia się w rodzinie, która od wielu pokoleń jest tak właśnie postrzegana, lub jest efektem awansu w wyniku zdobycia majątku lub wytężonej pracy popartej kształceniem w elitarnych uczelniach (Bombol, 2012, s. 33). Reprezentanci klasy wyższej są postrzegani jako osoby wykształcone, na ogół dobrze sytuowane, cieszące się poważaniem i szacunkiem, mające pozytywny wpływ na zachowania innych.

Socjologowie ogólnie postrzegają klasę wyższą przez pryzmat stratyfikacji społecznej i opisują klasy społeczne w kategoriach zasobów społeczno-ekonomicznych oraz władzy. W 1913 r. J. Milewski wskazał, że zadaniem elity społecznej jest wytwarzanie i propaganda słusznych norm oraz idei. Elita społeczna powinna być przykładem i wzorem, powinna z godnością przestrzegać obowiązków religijnych, narodowych, rodzinnych i społecznych, krzycić kult ideału i „pięknie pojętej służby obywatelskiej” (Milewski, 1913,

s. 15). Dutkiewicz (2012, s. 175) podkreśla, że elita stanowi stały element struktury społecznej oraz pełni sprawczą rolę w procesie historycznym. Natomiast Bauman wskazuje, że jest to zespół jednostek, które wyróżniają się z otoczenia pod jakimś względem uznanym za istotny w danej społeczności (Bauman, 1964, s. 402). Z kolei ekonomiści widzą w klasie wyższej interesujący i atrakcyjny segment rynku wyróżniony na podstawie określonych kryteriów.

W celu scharakteryzowania klasy wyższej bierze się pod uwagę wiele czynników, takich jak: rozporządzalne dochody, poziom zamożności, zawód, wykształcenie i cechy psychologiczne. Z badań wynika, że klasa wyższa jest kategorią wewnątrznie niejednorodną (Jasiecki, 2012, s. 15). Anglosasi wskazują na właścicieli dziedzicznych „starych” fortun (*old money*) i wzbogaconych niedawno nuworysz (Bombol, 2012, s. 31). Badania nad klasą wyższą (*upper class*) prowadzą do wyróżnienia dwóch różniących się grup: klasa wyższa wyższa (*upper-uppers*) i klasa niższa wyższa (*lower-uppers*). Niekiedy w analizach klasy wyższej bierze się także pod uwagę tzw. wyższą klasę średnią (*upper middles*). Bombol (2012, s. 108) wyróżnia burżuazję kredytową (osoby posiadające kredyt mieszkaniowy z dochodem minimum 5 tys. zł netto miesięcznie), inteligencję etosową (osoby posiadające majątek, często odziedziczony, z dochodem minimum 5 tys. zł miesięcznie) oraz biznesokrację (to przedsiębiorcy, dyrektorzy, menedżerowie i inne zawody z dochodem minimum 20 tys. zł netto miesięcznie).

Większa zasobność w rzeczy materialne cechująca klasę wyższą jest ważnym źródłem subiektywnie ocenianej jakości życia (Słaby, 2014).

Celem artykułu jest analiza struktury wydatków i identyfikacja trendów pojawiających się w konsumpcji w gospodarstwach domowych wysokodochodowych na podstawie budżetów domowych.

2. Materiał i metodyka badawcza

Materiał badawczy stanowiły jednostkowe, indywidualne dane z badania budżetów gospodarstw domowych Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2012. Zbiór GUS obejmował 37 427 gospodarstw domowych. Ze zbioru danych wybrano jedynie te gospodarstwa domowe, w których poziom dochodów rozporządzalnych na osobę wynosił 5000 zł lub więcej. Gospodarstw domowych z dochodami rozporządzalnymi 5000 zł i więcej na osobę było 525, stanowiły one 1,4% gospodarstw ogółem. Dane z badania budżetów gospodarstw domowych pozyskano w ramach projektu badawczego „Badanie uwarunkowań konsumpcji w gospodarstwach domowych ze szczególnym uwzględnieniem różnic między województwami”.

Kryterium 5000 zł, jako próg dochodów na osobę w gospodarstwach domowych wysokodochodowych, zastosowali też Słaby (2007, s. 21) oraz Zalega (2011), powołując się na statystykę CBOS (2004).

W strukturze wydatków wyróżniono 13 kategorii, zgodnie z klasyfikacją GUS. Dane poddano ważeniu.

W badaniu wykorzystano analizę korelacji kanonicznej, w celu zhierarchizowania czynników determinujących wydatki konsumpcyjne. Analiza korelacji kanonicznej stanowi uogólnienie liniowej regresji wielorakiej na dwa zbiory zmiennych. Metoda ta jest wykorzystywana do badania związków zachodzących pomiędzy dwoma zbiorami zmiennych $\{X_1, X_2, \dots, X_q\}$ oraz $\{Y_1, Y_2, \dots, Y_q\}$. Powstałe związki są interpretowane, jako zależności między dwoma typami nowych zmiennych, zwanych zmiennymi kanonicznymi. Są to sumy ważone zmiennych pierwszego i drugiego zbioru, czyli przyjmują postać: $a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_qX_q$ oraz $b_1Y_1 + b_2Y_2 + \dots + b_qY_q$. Pierwszy typ zmiennych kanonicznych jest liniową funkcją pierwszego zbioru zmiennych wejściowych, a drugi liniową funkcją drugiego zbioru zmiennych wejściowych.

Nowe zmienne kanoniczne otrzymane w analizie korelacji kanonicznej nazywane są pierwiastkami lub zmiennymi kanonicznymi (http://home.agh.edu.pl/~mmd/_media/dydaktyka/adp/an_kanoniczna.pdf). Można je symbolicznie oznaczyć:

$$\begin{aligned} U_i &= a_{1,i} X_1 + a_{q,i} X_2 + \dots + a_{q,i} X_q, \\ V_i &= b_{1,i} Y_1 + b_{q,i} Y_2 + \dots + a_{q,i} Y_q. \end{aligned}$$

Liczba zmiennych kanonicznych jest równa minimalnej liczbie zmiennych w jednym z analizowanych zbiorów. Pierwsza zmienna będzie miała postać:

$$\begin{aligned} U_{\underline{1}} &= a_{1,1} X_1 + a_{2,1} X_2 + \dots + a_{q,1} X_q, \\ V_{\underline{1}} &= b_{1,1} Y_1 + b_{2,1} Y_2 + \dots + a_{q,1} Y_q. \end{aligned}$$

Druga zmienna kanoniczna:

$$\begin{aligned} U_{\underline{2}} &= a_{1,2} X_1 + a_{2,2} X_2 + \dots + a_{q,2} X_q, \\ V_{\underline{2}} &= b_{1,2} Y_1 + b_{2,2} Y_2 + \dots + a_{q,2} Y_q. \end{aligned}$$

Warunkiem przeprowadzenia analizy korelacji kanonicznej było dokonanie konwersji cech jakościowych na zmienne zero-jedynkowe (0-1). Zabieg ten przeprowadzono w odniesieniu do następujących danych: faza cyklu rozwoju rodziny, wykształcenie głowy domu, klasa miejscowości zamieszkania, województwo, w którym zlokalizowane jest gospodarstwo, kategoria społeczno-ekonomiczna gospodarstwa. Następnie z każdego typu zmiennej usunięto jeden wariant cechy.

Założono, że zostaną omówione istotne ($p \leq 0,05$) pierwiastki kanoniczne (zespół zmiennych pierwotnych skorelowanych ze sobą i zhierarchizowanych według wkładów w nową zmienną). Do interpretacji pierwiastków kanonicznych zastosowano:

- wagi kanoniczne, które są wyznaczone w taki sposób, aby maksymalizować korelację między kolejnymi parami zmiennych kanonicznych; umożliwiają zrozumienie, jaki jest swoisty wkład każdej zmiennej w każdym zbiorze do danej sumy ważonej; im jest większa ich wartość, tym jest większy ujemny lub dodatni wkład danej zmiennej do sumy (Stanisz, 2002); wagi pozwalają na zrozumienie i prostą interpretację zmiennych kanonicznych;
- ładunki czynnikowe – proste korelacje między zmiennymi kanonicznymi a zmiennymi w każdym zbiorze (http://www.statsoft.pl/textbook/stathome_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Fte-xtbook%2Fstcluan.html).

Wartości ładunków czynnikowych podniesione do kwadratu wskazują na udział wariancji danej zmiennej wyjaśnionej przez zmienną kanoniczną. Natomiast średnia z tych udziałów ze wszystkich zmiennych dla danej zmiennej kanonicznej daje informację, ile procent wariancji wyjaśnia średnio dana zmienna kanoniczna w tym zbiorze danych. Wariancja ta nazywana jest wariancją wyodrębnioną.

Po przemnożeniu kwadratu korelacji kanonicznej przez wariancję wyodrębnioną „lewego” $\{X_1, X_2, \dots, X_q\}$ zbioru otrzymywany jest wskaźnik zwany redundancją lewego zbioru zmiennych przy drugim (prawym) $\{Y_1, Y_2, \dots, Y_q\}$ zbiorze zmiennych. Redundancja (nadmiarowość) wskazuje, ile przeciętnej wariancji w jednym zbiorze jest wyjaśnione przez daną zmienną kanoniczną przy drugim zbiorze.

3. Struktura gospodarstw domowych elit ekonomicznych

Średni miesięczny dochód rozporządzalny per capita w gospodarstwach domowych wysokodochodowych wyniósł 7755 zł, a w pozostałych gospodarstwach 1359 zł (tabela 1). Natomiast mediana dochodu rozporządzalnego, zarówno w gospodarstwach domowych wysokodochodowych, jak i pozostałych, pozostawała na niższym poziomie, wynosząc odpowiednio: 6250 zł i 1217 zł.

Wyszczególnienie	Średni dochód rozporządzalny	Mediana dochodu rozporządzalnego	Minimalny dochód rozporządzalny	Maksymalny dochód rozporządzalny
Wysokodochodowe gospodarstwa domowe (n = 525)	7 755	6 250	5 000	72 263
Pozostałe gospodarstwa domowe (n = 36 902)	1 359	1 217	-18 058	4 997

Tab. 1. Dochody rozporządzalne na osobę w gospodarstwach domowych wysokodochodowych i pozostałych w 2012 r. Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwa domowe wysokodochodowe to przede wszystkim gospodarstwa, w których głównym źródłem utrzymania była praca na stanowiskach nierobotniczych (ponad 54%) oraz praca na własny rachunek (20%), ale także rolnictwo (12%).

Gospodarstwa domowe osiągające dochód rozporządzalny 5000 zł na osobę lub więcej to głównie gospodarstwa mniej liczne: jednoosobowe (39%), dwuosobowe (39%), trzyosobowe (13%). Średnia liczba osób w gospodarstwach wysokodochodowych to 2,0 osoby, podczas gdy w pozostałych 2,8.

Ponad trzy czwarte gospodarstw domowych wysokodochodowych stanowiły gospodarstwa, w których głowa domu legitymowała się wyższym poziomem wykształcenia. Gospodarstwa domowe prowadzone przez osoby ze średnim wykształceniem stanowiły 16% ogółu badanych, z zasadniczym zawodowym 6,1%, a z co najwyżej z gimnazjalnym 2,1%.

Udziały gospodarstw domowych z dochodami 5000 zł i więcej w zależności od wieku głowy domu przedstawiały się następująco. Największe odsetki stanowiły gospodarstwa z głowami domu w wieku 30–40 lat (30%) oraz w wieku 50–60 lat (21%). Gospodarstwa domowe z głowami domu w wieku od 40 do 50 lat stanowiły 17% badanych, a wieku poniżej 30 roku życia – 15%. Średni wiek głowy domu w gospodarstwach domowych z największymi dochodami to 44,6 roku, podczas gdy w pozostałych gospodarstwach to 51,3 roku.

Lokalizacja gospodarstw domowych wysokodochodowych rozkładała się następująco. Prawie połowa (48%) gospodarstw domowych była zlokalizowana w największych miastach, a jedna czwarta na wsiach. Blisko 11% gospodarstw domowych z dochodami 5000 zł i więcej było zlokalizowanych w miastach od 200 do 499 tys. mieszkańców.

4. Struktura wydatków w gospodarstwach domowych

Struktura wydatków w gospodarstwach domowych wysokodochodowych różni się od struktury wydatków pozostałych gospodarstw domowych. Udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe jest niższy w porównaniu z pozostałymi gospodarstwami domowymi. W 2012 r. wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe pochłaniały 11% wydatków ogółem, podczas gdy w pozostałych gospodarstwach domowych blisko 26% (tabela 2). Wydatki na utrzymanie mieszkania lub domu i związane z tym opłaty stałe pochłaniały znacznie mniej budżetów domowych gospodarstw domowych wysokodochodowych, tj. 13,5% w porównaniu z 22,1% dla pozostałych gospodarstw domowych.

W gospodarstwach domowych wysokodochodowych priorytetowo są traktowane usługi. W gospodarstwach wysokodochodowych na transport przeznaczano 14,3%, na rekreację i kulturę 12,3%, na restauracje i hotele 6,3%, co łącznie stanowiło blisko 33% wydatków ogółem, podczas gdy

w pozostałych gospodarstwach domowych ogół tych usług pochłaniał trochę ponad 19%. W gospodarstwach domowych elit ekonomicznych obserwuje się też wyższy udział wydatków na: odzież i obuwie, tj. 6,3%, wobec 4,7% dla pozostałych gospodarstw domowych, oraz na pozostałe wydatki, tj. 12,1% wobec 4,4%.

W gospodarstwach domowych wysokodochodowych zaobserwowano model konsumpcji podobny do gospodarstw domowych z krajów Europy Zachodniej (Piekut, 2013), a nawet korzystniejszy – ze względu na niższe udziały wydatków na dobra podstawowe. Wysoki udział wydatków na usługi świadczy o serwicyzacji konsumpcji w tych gospodarstwach domowych. Czas wolny uznaje się za miernik jakości życia oraz jeden z głównych wskaźników przemian gospodarczo-społecznych (Słaby, 2007, s. 27).

Wyszczególnienie	Wysokodochodowe gospodarstwa domowe	Pozostałe gospodarstwa domowe
Wydatki ogółem na osobę	4 242,0	1 166,0
Żywność i napoje bezalkoholowe	11,0	25,5
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	2,5	2,8
Odzież i obuwie	6,2	4,4
Użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	13,5	22,1
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	6,3	4,7
Zdrowie	4,3	5,7
Transport	14,3	9,0
Łączność	2,8	4,0
Rekreacja i kultura	12,3	7,6
Edukacja	1,9	0,8
Restauracje i hotele	6,3	2,7
Pozostałe wydatki na towary i usługi	6,5	6,3
Pozostałe wydatki	12,1	4,4

Tab. 2. Poziom oraz struktura wydatków w gospodarstwach domowych wysokodochodowych i pozostałych w 2012 r. Źródło: opracowanie własne.

Wysoki udział na pozostałe wydatki, które obejmują między innymi dary przekazane z gospodarstwa domowego, mogą świadczyć o uczestnictwie bogatych konsumentów w kolaboratywnej konsumpcji. W sondażu omnibus

(Dąbrowska i Gutkowska, 2015, s. 46) zapytano Polaków, czy przekazują zbędne lub używane rzeczy innym ludziom. Zauważono, że zainteresowanie dzieleniem się różnymi rzeczami częściej występuje wśród osób, które korzystnie oceniają swoją sytuację materialną, oraz wśród mieszkańców dużych miast (powyżej 500 000 mieszkańców). Zauważono, że skłonność do takich zachowań wzrastała wraz z wzrostem poziomu wykształcenia. Najczęściej postawy takie prezentowali menedżerowie, osoby bezrobotne oraz rolnicy. W innym badaniu (Dąbrowska i Gutkowska, 2015, s. 47) stwierdzono, że zwolennicy konsumpcji kolaboratywnej to osoby z co najmniej średnim poziomem wykształcenia, osoby relatywnie młode, mieszkańcy miast o liczbie mieszkańców 100 000 lub więcej, bezdzietni, piastujący najwyższe stanowiska kierownicze, oceniający swoją sytuację materialną jako średnią. Zauważono też, że zdecydowanymi przeciwnikami konsumpcji kolaboratywnej okazały się osoby starsze, w wieku co najmniej 60 lat, o wykształceniu podstawowym lub zawodowym, źle oceniające swoją sytuację materialną, mieszkańcy miast poniżej 100 000 mieszkańców, bezdzietni, emeryci.

Natomiast Zalega (2013b, s. 27), analizując miejskie gospodarstwa domowe w okresie kryzysu gospodarczego, stwierdził, iż zachowania konsumentów polegające na bezgotówkowej wymianie niepotrzebnych rzeczy najczęściej dotyczyły mieszkańców Torunia i Warszawy, kobiet, osób dysponujących dochodem rozporządzalnym nieprzekraczającym 2000 zł, legitymujących się wykształceniem średnim i zawodowym. Stwierdza się także, że w miarę poprawy sytuacji materialnej gospodarstwa domowego konsumenci są skłonni rezygnować z przyjmowania dóbr na rzecz ich zakupu (Wardak i Zalega, 2013, s. 31). Nie ma zgodności co do płci osób chętniej uczestniczących w konsumpcji kolaboratywnej – jedni twierdzą, że to mężczyźni częściej przejawiają analizowane postawy (Dąbrowska i Gutkowska, 2015, s. 46; Wilczak, 2013, s. 471), podczas gdy inni wskazują na kobiety (Zalega, 2013b).

W gospodarstwach domowych wysokodochodowych zaobserwowano też większe wydatki na odzież i obuwie oraz na wyposażenie mieszkania. W gospodarstwach domowych cechujących się korzystną sytuacją materialną obserwuje się zainteresowanie dobrami luksusowymi o wyrafinowanym wzornictwie oraz niepowtarzalnych walorach użytkowych i estetycznych (Zalega, 2013a, s. 13). Bombol (2012, s. 223) wskazuje, że wygląd ma dla większości badanych z elit społecznych duże znaczenie, głównie ze względu na presję otoczenia. Dbłość o wygląd przejawia się w kupowaniu drogich ubrań i obuwia, w fantazji, atrakcyjności, dobrej prezentacji siebie i dbłości o dobrą sylwetkę, a także pielęgnowaniu swojego ciała.

Osoby bogate poszukują rzeczy niebanalnych, unikatowych, kosztownych, takich, których rzeczywistą wartość znają tylko nieliczni (Szlendak i Pietrowicz, 2004, s. 38).

5. Determinanty wydatków konsumpcyjnych między wysokodochodowymi a pozostałymi gospodarstwami domowymi

Proces zaspokajania potrzeb w gospodarstwach domowych jest zjawiskiem złożonym i obejmuje wiele aspektów. Złożoność zachowań wymaga poszukiwania związków i uwarunkowań konsumpcji, określania wpływu czynników determinujących konsumpcję (Zalega, 2010, s. 59).

Poziom i struktura konsumpcji w gospodarstwach domowych zależy więc od jednoczesnego działania wielu czynników, dlatego do utworzenia modelu opisującego poziom wydatków w gospodarstwach domowych wysokodochodowych w zależności od cech gospodarstwa domowego uwzględniono 38 zmiennych niezależnych (cechy gospodarstw) oraz 13 zmiennych zależnych (wydatki na dobra i usługi). W rezultacie badania wydatków w gospodarstwach domowych w gospodarstwach wysokodochodowych z zastosowaniem analizy korelacji kanonicznej wyodrębniono 13 zmiennych kanonicznych. Zmienność cech mierzona ogólną wariancją po stronie zmiennych niezależnych wyniosła 42%, a po stronie zmiennych zależnych 100%. Natomiast współbieżność zmian cech niezależnych i zależnych, czyli całkowita redundancja, stanowiła 5,7% po stronie cech niezależnych i 13% po stronie cech zależnych.

Wyszczególnienie	Lewy zbiór danych	Prawy zbiór danych
Wariancja wyodrębniona	44,6	100,0
Całkowita redundancja	5,7	13,0
	Zmienne niezależne	Zmienne zależne
Liczba zmiennych	38	13
Nazwy zmiennych	Wielkość gospodarstwa domowego	Żywność i napoje bezalkoholowe
	Dochód rozporządzalny na osobę	Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki
	Wiek głowy domu	Odzież i obuwie
	3 zmienne zero-jedynkowe: określające poziom wykształcenia głowy domu: podstawowe, zasadnicze, wyższe	Użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii
	6 zmiennych zero-jedynkowych określających kategorię społeczno-ekonomiczną: pracownicy na stanowiskach robotniczych, pracownicy na stanowiskach nierobotniczych, rolnicy, pracujący na własny rachunek, emeryci, renciści	Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego

cd. tab. 3

Wyszczególnienie	Lewy zbiór danych	Prawy zbiór danych
Nazwy zmiennych	16 zmiennych zero-jedynkowych określających województwo lokalizacji gospodarstwa domowego: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie	Zdrowie
	5 zmiennych określających klasę miejscowości zamieszkania: miasta powyżej 500 tys. mieszkańców, miasta od 200 tys. do 499 tys. mieszkańców, miasta od 20 tys. do 99 tys. mieszkańców, miasta poniżej 20 tys. mieszkańców, wieś	Transport
	5 zmiennych zero-jedynkowych określających fazę cyklu życia rodziny: od I do V fazy	Łączność
		Rekreacja i kultura
		Edukacja
		Restauracje i hotele
		Pozostałe wydatki na towary i usługi
		Pozostałe wydatki

Tab. 3. Wyniki analizy korelacji kanonicznej dla gospodarstw domowych wysokodochodowych oraz zmienne zależne i niezależne. Źródło: opracowanie własne.

W ramach analizy korelacji kanonicznej wyłoniono 13 pierwiastków kanonicznych, w tym istotne były 2 ($p < 0,05$). Wartość korelacji dla pierwiastka I wyniosła 0,358, a dla pierwiastka II 0,260.

- po stronie zmiennych niezależnych – wielkość gospodarstwa domowego (-0,625), gospodarstwa domowe osób starszych, aktywnych zawodowo – V faza cyklu rozwoju rodziny (0,631), wiek głowy domu (0,513), gospodarstwa domowe osób z dziećmi w wieku przedszkolnym (-0,421), gospodarstwa domowe emerytów (0,353);

- po stronie zmiennych zależnych – wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe (0,711), pozostałe wydatki (0,465), użytkowanie mieszkania lub domu i opłaty stałe (0,442), zdrowie (0,396), łączność (0,336).

Największe wagi kanoniczne posiadały:

- po stronie zmiennych niezależnych – gospodarstwa domowe osób starszych, aktywnych zawodowo – V faza cyklu rozwoju rodziny (0,959), gospodarstwa domowe osób młodych, bez dzieci na utrzymaniu – I faza cyklu rozwoju rodziny (0,687), gospodarstwa domowe zlokalizowane

- w województwach mazowieckim (0,575) i dolnośląskim (0,397), gospodarstwa domowe małżeństw z młodzieżą kształcącą się – IV faza cyklu rozwoju rodziny (0,376), wiek głowy domu (0,324) oraz gospodarstwa zlokalizowane w województwie śląskim (0,313);
- po stronie zmiennych zależnych wydatki na: żywność i napoje bezalkoholowe (0,608), użytkowanie mieszkania i opłaty stałe (0,363), pozostałe wydatki (0,356) oraz zdrowie (0,262).

Pierwiastek kanoniczny	Korelacja kanoniczna	Chi ²	Stopnie swobody	P	Lambda Wilksa
1	0,358	801,4	494	0,0000	0,200
2	0,260	580,9	444	0,0000	0,311
3	0,165	431,1	396	0,1095	0,421
4	0,143	341,4	350	0,6189	0,504
5	0,113	264,7	306	0,9572	0,588
6	0,100	204,9	264	0,9971	0,663
7	0,073	152,4	224	0,9999	0,736
8	0,068	114,6	186	1,0000	0,794
9	0,054	79,5	150	1,0000	0,852
10	0,040	51,6	116	1,0000	0,902
11	0,031	31,5	84	1,0000	0,939
12	0,024	15,7	54	1,0000	0,969
13	0,007	3,6	26	1,0000	0,993

Tab. 4. Wartości korelacji kanonicznych, testów Chi² Pearsona, stopni swobody oraz prawdopodobieństwa testowego (p) i współczynnika lambda Wilksa dla pierwiastków kanonicznych w badaniu wysokodochodowych gospodarstw domowych. Źródło: opracowanie własne.

Najważniejsza zależność zaszła między wydatkami na żywność, na użytkowanie mieszkania i na pozostałe wydatki a wiekiem członków gospodarstwa domowego. Na podstawie wartości wag kanonicznych i ładunków czynnikowych można się spodziewać większych wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe, użytkowanie mieszkania oraz na pozostałe wydatki w gospodarstwach domowych bez dzieci na utrzymaniu, osób starszych aktywnych zawodowo lub młodych.

- W II pierwiastku kanonicznym największe ładunki czynnikowe posiadały:
- po stronie zmiennych zależnych – wydatki na rekreację i kulturę (0,588), na restauracje i hotele (0,585), na odzież i obuwie (0,519), na edukację (0,397);
 - po stronie zmiennych niezależnych – gospodarstwa domowe rolników (–0,562), wiek głowy domu (–0,549), gospodarstwa domowe osób mło-

dych, bez dzieci na utrzymaniu – I faza cyklu rozwoju rodziny (0,539), gospodarstwa zlokalizowane w miastach z 500 tys. i więcej mieszkańców (0,515), gospodarstwa zlokalizowane na wsiach (–0,507), gospodarstwa domowe osób starszych aktywnych zawodowo – V faza cyklu rozwoju rodziny (–0,500).

Największe wagi kanoniczne posiadały:

- po stronie zmiennych zależnych – wydatki na kulturę i rekreację (0,408), na restauracje i hotele (0,406), na odzież i obuwiu (0,363);
- po stronie zmiennych niezależnych – gospodarstwa domowe: pracowników na stanowiskach nierobotniczych (–0,909), rolników (–0,791), pracujących na własny rachunek (–0,697), emerytów (–0,450) oraz gospodarstwa zlokalizowane w województwie mazowieckim (0,519).

Wartości omawianych współczynników wskazały, że najważniejsze zależności powstały między gospodarstwami domowymi zróżnicowanymi ze względu na główne źródło utrzymania a wydatkami na usługi oraz odzieży i obuwiu.

Pierwsza najważniejsza zależność dotyczyła wydatków na dobra podstawowe oraz pozostałych wydatków a wieku konsumentów wchodzących w skład gospodarstw domowych. Mieszkanie lub dom zaspokajają podstawową potrzebę posiadania schronienia, stymuluje także pojawianie się innych potrzeb związanych z wyposażeniem w dobra trwałe (Zalega, 2010, s. 77).

Analizę kanoniczną przeprowadzono także dla pozostałych gospodarstw domowych, czyli gospodarstw, w których dochody rozporządcalne na osobę nie przekraczały 5000 zł. Uwzględniono te same zmienne niezależne oraz zależne co w analizie gospodarstw elit ekonomicznych. W rezultacie badania wydatków w pozostałych gospodarstwach domowych wyodrębniono 13 zmiennych kanonicznych. Zmienność cech mierzona ogólną wariancją po stronie zmiennych niezależnych wyniosła 42,5%, a po stronie zmiennych zależnych 100%. Natomiast współbieżność zmian cech niezależnych i zależnych, czyli całkowita redundancja, stanowiła 4,7% po stronie cech niezależnych i 10,1% po stronie cech zależnych, czyli uzyskano nieco mniejszy stopień wyjaśnienia zmienności wydatków niż w odniesieniu do gospodarstw wysokodochodowych.

W ramach analizy korelacji kanonicznej wyłoniono 13 pierwiastków kanonicznych, w tym istotnych było 12 ($p < 0,05$). Wartość korelacji dla pierwiastka I wyniosła 0,384, a dla pierwiastka II 0,238. W dalszej części opracowania omówione zostaną dwa pierwsze pierwiastki kanoniczne.

Największe wartości ładunków czynnikowych po stronie zmiennych zależnych zauważono dla wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe (0,776), łączność (0,606), użytkowanie mieszkania/domu i opłaty stałe (0,583) oraz zdrowie (0,485). Po stronie zmiennych niezależnych największe wartości ładunków czynnikowych posiadały: wielkość gospodarstwa domowego (–0,830), gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach robotniczych (–0,409), gospodarstwa prowadzone przez osoby z wyższym wykształceniem (0,373), wiek głowy domu (0,369) oraz lokalizacja gospodarstwa domowego w największych miastach (0,335) i na wsiach (–0,333).

Największymi wagami kanonicznymi po stronie zmiennych zależnych cechowały się wydatki na: żywność i napoje bezalkoholowe (0,523), użytkowanie mieszkania i opłaty stałe z nim związane (0,318), łączność (0,296) oraz zdrowie (0,225), czyli te same zmienne, które miały największe ładunki czynnikowe. Po stronie zmiennych niezależnych największe wartości wag kanonicznych posiadały: wielkość gospodarstwa domowego (-0,636), gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek (0,260) oraz na stanowiskach nierobotniczych (0,258), gospodarstwa, w których głowa domu legitymowała się podstawowym poziomem wykształcenia (-0,256).

Na podstawie wartości przytoczonych mierników dla I pierwiastka kanonicznego można stwierdzić, że najważniejsza zależność zaszła między wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe, użytkowanie mieszkania, łączność i zdrowie a wielkością gospodarstwa domowego i źródłem utrzymania w gospodarstwie domowym. Większych wydatków na omawiane dobra i usługi można się spodziewać w gospodarstwach domowych mniej licznych, w których głównym źródłem utrzymania jest praca na stanowiskach robotniczych lub nierobotniczych oraz praca na własny rachunek.

Wartości wag kanonicznych i ładunków czynnikowych dla II pierwiastka kanonicznego wskazały, że najważniejsza zależność zaszła między wydatkami na odzież i obuwie oraz usługi w zakresie rekreacji, kultury, gastronomii oraz zakwaterowania a wiekiem głowy domu i źródłem utrzymania powiązaniem z wykształceniem głowy domu. W gospodarstwach domowych osób młodszych, z dziećmi na utrzymaniu, w gospodarstwach, w których głównym źródłem utrzymania była praca na stanowiskach nierobotniczych, a głowa domu legitymowała się wyższym wykształceniem można oczekiwać większych wydatków na odzież i obuwie oraz wspomniane usługi.

W gospodarstwach domowych osób spoza grupy gospodarstw domowych wysokodochodowych można spodziewać się, przynajmniej w niektórych grupach społecznych, dążenia do standardu życia reprezentowanego w gospodarstwach domowych wysokodochodowych. Klasa wyższa (w tym przypadku pod względem dochodów) staje się grupą odniesienia. Celem konsumentów będzie więc niwelowanie różnic i uzyskanie podobnego statusu (Gajewski, 1994, s. 99).

6. Podsumowanie

Przeprowadzone analizy pozwoliły na sformułowanie następujących stwierdzeń i wniosków.

Gospodarstwa domowe wysokodochodowe to gospodarstwa prowadzone przede wszystkim przez osoby z wyższym poziomem wykształcenia, piastujące nierobotnicze stanowiska lub prowadzące własną działalność gospodarczą, tudzież zajmujące się rolnictwem, z reguły mniej liczne, zlokalizowane w największych miastach lub na wsiach.

W gospodarstwach domowych wysokodochodowych na czele hierarchii wydatków znalazły się wydatki na dobra podstawowe oraz na pozostałe dobra, czyli na dary przekazane z gospodarstwa domowego, wydatki za granicę, inne, niesklasyfikowane wcześniej wydatki. Wysokość wymienionych wydatków przede wszystkim determinował wiek głowy domu. W gospodarstwach domowych osób starszych, bez dzieci na utrzymaniu wydatki te były większe. Porównując hierarchię wydatków w pozostałych gospodarstwach domowych z dochodami rozporządzalnymi na osobę poniżej 5000 zł, również wydatki na dobra podstawowe odgrywały priorytetową rolę, ale obok nich ważną kategorią wydatków była łączność. W pozostałych gospodarstwach domowych poziom wskazanych wydatków zależał przede wszystkim od wielkości gospodarstwa domowego, a następnie od źródła utrzymania w gospodarstwie domowym. W gospodarstwach domowych mniej licznych, pracowniczych lub utrzymujących się z pracy na własny rachunek wydatki te były większe.

W gospodarstwach domowych z dochodami rozporządzalnymi na osobę wynoszącymi co najmniej 5000 zł wysokość wydatków na usługi w zakresie rekreacji, kultury oraz gastronomii i zakwaterowania, a także poziom wydatków na odzież i obuwie zależały przede wszystkim od miejsca lokalizacji gospodarstwa domowego oraz wieku członków gospodarstw domowych. Mniejsze wydatki na wspomniane dobra i usługi dotyczyły gospodarstw zlokalizowanych na wsiach, rolników oraz osób starszych, większych wydatków na wskazane dobra i usługi można oczekiwać w gospodarstwach domowych wielkomiejskich (500 tys. mieszkańców i więcej) oraz w gospodarstwach domowych osób młodszych. Natomiast w pozostałych gospodarstwach domowych, posiadających mniejsze dochody, wydatki na odzież i obuwie oraz usługi związane z zagospodarowywaniem wolnego czasu silnie łączyły się z wiekiem osób tworzących gospodarstwo oraz kategorią społeczno-ekonomiczną reprezentowaną przez gospodarstwo domowe. W gospodarstwach domowych osób młodszych, piastujących stanowiska nierobotnicze, posiadających wyższe wykształcenie wydatki na wskazane dobra i usługi były większe. W gospodarstwach domowych wysokodochodowych, obok wieku konsumentów, lokalizacja gospodarstwa domowego odgrywała priorytetową rolę, podczas gdy w pozostałych gospodarstwach domowych, obok wieku, kategoria społeczno-ekonomiczna gospodarstwa domowego z uwypukleniem roli wykształcenia pełniły kluczową rolę w rzeczonych wydatkach.

W gospodarstwach domowych wysokodochodowych znacząca część wydatków była kierowana na kategorię obejmującą między innymi dary, co może świadczyć o partycypacji tych gospodarstw w konsumpcji kolaboratywnej. Rozwinięcie się konsumpcji kolaboratywnej może pozytywnie wpłynąć na poziom życia społeczeństwa. Przy istniejących znacznych dysproporcjach w dochodach Polaków korzyści płynące z współkonsumowania

dla gospodarstw domowych w trudniejszej sytuacji materialnej mogą wpłynąć na podniesienie ich poziomu życia. Natomiast przekazywanie darów przez gospodarstwa wysokodochodowe świadczy o świadomości bogatych konsumentów w zakresie zrównoważonej konsumpcji i postaw proekologicznych.

Bibliografia

- Bauman, Z. (1964). *Wielka Encyklopedia Powszechna*, t. III. Warszawa: PWN.
- Bombol, M. (2012). *Kształtująca się polska klasa wyższa. Szkice ekonomiczno-społeczne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- CBOS. (2004). *Bogactwo i ludzie bogaci w opiniach Polaków*. Warszawa: CBOS.
- Dabrowska, A. i Gutkowska, K. (2015). Collaborative Consumption as a New Trend of Sustainable Consumption. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 14 (2).
- Dutkiewicz, G. (2012). O pojęciu i istocie zjawiska elit. *Colloquium Wydziału Nauk Humanistycznych i Społecznych*, (3), 175–184.
- Gajewski, S. (1994). *Zachowania się konsumenta a współczesny marketing*. Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Jasiecki, K. (2012). Teoretyczne i metodologiczne problemy badań nad polską „klasą wyższą”. Perspektywa socjologiczna. W: M. Bombol (red.), *Badania polskiej klasy wyższej, problemy, diagnozy, dylematy* Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Milewski, J. (1913). *Elita społeczna*. Kórnik (Kraków): Biblioteka Kórnicka.
- Piekut, M. (2013). Konsumpcja w polskich gospodarstwach domowych na tle krajów europejskich. *Problemy Zarządzania*, 11 (1), t. 1, 23–39, <http://dx.doi.org/10.7172/1644-9684.40.2>.
- Staby, T. (2006). *Konsumpcja, Eseje statystyczne*. Warszawa: Difin.
- Staby, T. (2007). *Bogaci – przedmiotem zainteresowania badaczy konsumpcji, rynku i marketingu*. Kraków: Statsoft.
- Staby, T. (2014). Merkantylizm psychiczny jako źródło jakości życia załączkowej klasy wyższej w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, (4), 21–35.
- Stanisz A., (2002). Korelacja kanoniczna. *Medycyna Praktyczna*, (6).
- Szlendak, T. i Pietrowicz, K. (2004). *Na pokaz. O kapitalizmie bez kapitału*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Sztumski, J. (1997). *Elity, ich miejsce i rola w społeczeństwie*. Katowice: Wydawnictwo Śląsk.
- Wardak, P. i Zalega, T. (2013). Konsumpcja kolaboratywna jako nowy trend konsumencki. *Studia i Materiały/Wydział Zarządzania. Uniwersytet Warszawski*, (1), 7–32.
- Wilczak, A. (2013). Determinanty rozwoju wymiany opartej na idei współkonsumowania. *Zarządzanie i Finanse*, 11 (1), cz. 2, 463–475.
- Zalega, T. (2010). Uwarunkowania zaspokojenia potrzeb w zakresie mieszkania i jego wyposażenia w gospodarstwach domowych wysokodochodowych. *Master of Business Administration*, 18 (4), 57–78.
- Zalega, T. (2011). Wpływ kryzysu na postawy i zachowania konsumpcyjne elit ekonomicznych. *Problemy Zarządzania*, 9 (1), 182–202.
- Zalega, T. (2013a). Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych w XXI wieku. *Konsumpcja i Rozwój*, (2), 3–21.
- Zalega, T. (2013b). Nowe trendy w zachowaniach konsumpcyjnych miejskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu. *Marketing i Rynek*, (8), 24–31.