

Wpływ kryzysu na postawy i zachowania konsumpcyjne elit ekonomicznych

Tomasz Zalega

Kryzys gospodarczy na świecie wywołał dość wyraźne reperkusje w gospodarkach wszystkich krajów. Niewątpliwie wymiarami społecznymi kryzysu światowego są: wzrost bezrobocia, spadek dochodów gospodarstw domowych, zmiana struktury spożycia, zmiany stylów zachowań aż po odczuwanie poważnych stanów lęku i depresji, które wynikają z obawy przed utratą pracy, trudnościami w znalezieniu nowej pracy, pogorszeniem sytuacji materialnej, obawą przed utratą oszczędności czy niemożnością spłacania kredytów. Ponieważ kryzys światowy wpłynął również na polską rzeczywistość społeczno-gospodarczą, w artykule skoncentrowano się na próbie identyfikacji postaw i zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych wysokodochodowych w kryzysie. Po omówieniu metodologii i założeń badania przeanalizowano subiektywną ocenę warunków materialnych i działania podejmowane w celu ich poprawy w gospodarstwach domowych zaliczanych do elit ekonomicznych, a następnie skoncentrowano się głównie na postawach konsumentów wobec kryzysu oraz zmianach w strukturze konsumpcji elit ekonomicznych. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

1. Wprowadzenie

Obecny kryzys finansowy z 2008 r. zaskakuje rozległością oraz głębokością negatywnych konsekwencji. Kryzys ten jest następstwem wielu współzależności, które mają swoje źródło w przemianach w sektorze bankowym oraz w oddziaływaniu tzw. megatrendów, do których zaliczyć można m.in. globalizację podziału pracy i wiedzy, narastanie ryzyka gospodarczego i finansowego, zmiany demograficzne, a także wyłanianie się nowego porządku ekonomicznego i politycznego. Zmiany zachodzące w gospodarce światowej, będące konsekwencją kryzysu finansowego okazały się zbyt głębokie, aby jakkolwiek kraj mógł się przed nimi uchronić. Kryzys dotknął także Polskę, jednakże w relatywnie mniejszym stopniu niż większość krajów uprzemysłowionych czy też niektórych krajów naszego regionu. Różnice te są szczególnie wyraźne w porównaniu z krajami nadbałtyckimi, Słowenią i Węgrami, które odnotowały w czwartym kwartale 2008 r. spadek PKB przekraczający nawet 4%.

We współczesnych warunkach głębokiej współzależności gospodarek poszczególnych krajów żadne państwo nie może czuć się odporne na zacho-

dzące w globalnej skali zjawiska. Przenikają one w sposób najbardziej bezpośredni i niemal natychmiastowy skutek przepływów kapitałowych. Przeniesienie problemów ze sfery finansowej na gospodarkę realną skutkuje zmniejszeniem popytu. A mianowicie, jeśli ograniczenie rozmiarów popytu następuje u naszych głównych partnerów handlowych, prędzej czy później spadek ten przyniesie załamanie produkcji także u krajowych przedsiębiorców wskutek znacznego zmniejszenia możliwości eksportowych. To z kolei przyczyni się do mniej efektywnego wykorzystania krajowych czynników wytwórczych, w tym czynnika pracy. Wzrost bezrobocia, a co za tym idzie zmniejszenie dobrobytu ludności, będzie miało swoje odzwierciedlenie w określonych zachowaniach konsumenckich wielu gospodarstw domowych na rynku.

Celem artykułu jest próba identyfikacji postaw i zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych wysokodochodowych, zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych. Struktura artykułu jest następująca. Po omówieniu metodologii i założeń badania przeanalizowano subiektywną ocenę warunków materialnych oraz działania podejmowane w celu ich poprawy w gospodarstwach domowych wysokodochodowych, a następnie skoncentrowano się głównie na postawach konsumentów wobec kryzysu oraz zmianach w strukturze konsumpcji elit ekonomicznych. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

2. Konceptualizacja badań

Wyodrębnienie gospodarstw domowych wysokodochodowych spośród wszystkich gospodarstw domowych stało się konieczne ze względu na decydujący wpływ dochodów z pracy na poziom wszystkich dochodów gospodarstw domowych – w konsekwencji na ich stopę życiową. Gospodarstwa domowe wysokodochodowe, nazywane często elitami ekonomicznymi¹, otrzymując wyższe dochody z pracy, są nie tylko zamożniejsze, ale także mają inny poziom i strukturę wydatków, co w konsekwencji ma wpływ na ostateczne zachowania konsumpcyjne ich członków.

Wobec nowej strukturyzacji polskiego społeczeństwa należy wziąć pod uwagę manifestowanie pozycji społecznej, która pozwala na eksplanację społecznych zachowań jednostek i gospodarstw domowych. Ważną rolę odgrywają sposoby posługiwania się dobrami materialnymi jako wyznacznikami linii zależności społecznych (Palska 2000: 75). Z kolei M. Douglas i B. Isherwood dowodzą, że ludność przynależna do najwyższej klasy konsumpcji korzysta z wielu dóbr określonych przez autorów jako produkcja trzeciego rzędu, do której zaliczyli dobra informacyjne, zajęcia związane z kulturą i spędzaniem wolnego czasu, wykształcenie i sztukę (Douglas i Isherwood 1996: 73). Oznacza to, że konsumenci będący członkami tzw. elit ekonomicznych mają odmienne w stosunku do pozostałych gospodarstw domowych wzory konsumpcji, które przejawiają się w poziomie i strukturze

konsumpcji, gdyż mogą być one traktowane jako istotny element ich stylu życia, a poziom konsumpcji może być pojmowany jako autonomizujący się determinant statusu społecznego określanego materialnie (Siciński 2002: 49; Witek 2009: 31).

Zachowania konsumpcyjne rzutują na proces zaspokajania potrzeb w gospodarstwach domowych. Proces ten jest zjawiskiem złożonym i obejmuje takie aspekty, jak: cele i aspiracje życiowe², postawy ludzkie, zakupy dóbr i usług konsumpcyjnych, potrzeby, zasoby pieniężne i rzeczowe, a także wielkość spożycia realnego. Złożoność zachowań wymaga dociekania zachodzących w nich związków i uwarunkowań, określenia wpływu czynników determinujących je, a także istniejących prawidłowości.

Należy jednak pamiętać, że zachowania gospodarstw domowych permanentnie dopasowują się do zaistniałych warunków. Ich cechą charakterystyczną jest zarówno konserwatyzm poznawczy, jak i pewnego rodzaju rozważa. Gospodarstwa domowe w swoim postępowaniu kierują się przede wszystkim tradycjami kulturowymi, a także wykorzystują nawyki i zdobyte przyzwyczajenie, co sprawia, że ich wzory życia nie podlegają szybkim zmianom. Zgodnie chociażby z uznawaną i cenioną przez wielu ekonomistów psychologiczną teorią konsumpcji George'a Katony, postępowanie konsumenta cechuje pewna racjonalność, co sprawia, że potrafi on swoje postępowanie zrozumieć, a także odpowiednio kształtować. Ponadto w teorii tej akcentuje się, że kluczowym czynnikiem postępowania gospodarstwa domowego jest jego skłonność do dokonywania wydatków, na którą wpływają zarówno zmiany dochodów i cen, jak i informacje na temat stanu koniunktury gospodarczej, oczekiwań dotyczących rozwoju sytuacji społecznej, gospodarczej i politycznej kraju, przewidywań dotyczących przyszłości itp. Dlatego też głębokie zmiany gospodarcze i polityczne, jakie zaistniały w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX wieku, wywarły istotny wpływ na zachowania konsumpcyjne polskich gospodarstw domowych, w tym gospodarstw zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych.

Podstawowe źródło wykorzystanych w badaniach informacji na temat gospodarstw domowych wysokodochodowych stanowią wyniki wywiadu standaryzowanego (kwestionariuszowego). Zastosowano metodę reprezentacyjną, w której dokonano wyboru próby w drodze celowej selekcji. Celem badania było przeanalizowanie dochodów i wydatków gospodarstw domowych zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych, ich sytuacji mieszkaniowej, wyposażenia w dobra trwałego użytkowania, poziomu i struktury konsumpcji, a także wpływu kryzysu finansowego na zachowania konsumpcyjne tej grupy gospodarstw domowych. Liczba odpowiedzi na poszczególne pytania zawarte w kwestionariuszu nie była jednakowa, jednakże uzyskane wyniki analizowano w odniesieniu do wszystkich przyjętych do badań gospodarstw domowych. Możliwe było zaznaczenie więcej niż jednej odpowiedzi. Zastosowana metoda wywiadu standaryzowanego okazała się pomocna – zarówno w opisie występujących zjawisk, jak i sprawdzeniu występowania określonych

relacji między nimi a świadomością badanych. Dzięki jej zastosowaniu uzyskano wiele cennych informacji na temat różnych aspektów zachowań konsumentów na rynku, a zwłaszcza na temat motywów ich postępowania, opinii i postaw. Artykuł ten, zgodnie z jego tytułem, będzie koncentrował się wyłącznie na wpływie kryzysu na postawy i zachowania konsumpcyjne we wspomnianych gospodarstwach domowych. Przyjęte w badaniu cechy miały charakter demograficzno-społeczny – badano płeć, wiek, wykształcenie czy czas pozostawiania bez pracy bądź miejsce zamieszkania.

Uczestnikami badania były osoby, których miesięczny rozporządzalny dochód *per capita* w gospodarstwie domowym wyniósł 5000,00 PLN i więcej. Przyjęte kryterium zostało niejako narzucone przez dane statystyki publicznej³. Uwzględniając dane GUS, można zaobserwować, że przy przyjętym kryterium dochodowym możliwe jest wyodrębnienie grupy gospodarstw domowych wysokodochodowych i uznanie jej za pewnego rodzaju elitę ekonomiczną, mając oczywiście na uwadze sytuację materialną pozostałych gospodarstw domowych. W skali całego kraju grupa gospodarstw domowych wysokodochodowych stanowi zaledwie około 0,4% wszystkich gospodarstw domowych, czyli niespełna 45 tys. gospodarstw, liczących niecałe 96 tys. osób, co stanowi zaledwie 0,25% ludności kraju. Należy w tym miejscu nadmienić, że w Polsce, średni miesięczny dochód na jednostkę ekwiwalentną w 2009 r. grupy percentylowej (1% badanej populacji) gospodarstw domowych o najwyższym dochodzie wyniósł 6253 PLN. Z kolei gospodarstwa domowe o dochodzie powyżej 5000 PLN na jednostkę ekwiwalentną osiągnęły średni miesięczny dochód rozporządzalny w wysokości 7919 PLN na jednostkę ekwiwalentną (Zalega 2010).

Do celów realizowanego projektu badawczego przeprowadzono badania empiryczne na próbie 193 respondentów w okresie od czerwca do września 2009 r. (tabela 1).

Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi w grupie badawczej znalazły się osoby zamieszkujące duże ośrodki wielkomiejskie w Polsce, takie jak: Warszawa – 42,0%, Poznań – 24,3%, Wrocław – 18,7% i Kraków – 15,0%.

W badaniu wzięło udział 54,9% mężczyzn, zaś 45,1% próby stanowiły kobiety. Najliczniejszą grupą respondentów stanowiły osoby w wieku 41–45 lat (20,2%), najmniejszą zaś osoby najmłodsze, tj. mające do 30 lat (10,4%).

W badanej próbie największą grupę stanowiły osoby z wykształceniem wyższym magisterskim (48,2%) oraz wyższym zawodowym (30,6%), podczas gdy najmniej licznie były reprezentowane osoby legitymujące się wykształceniem średnim ogólnokształcącym (2,1%).

Ponad 2/5 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych (41,0%), prawie 1/3 uczestniczących w badaniu to gospodarstwa trzyosobowe (29,5%), natomiast 17,6% – gospodarstwa jednoosobowe, a 11,9% – gospodarstwa liczące 4 osoby i więcej. Wśród

badanych gospodarstw aż 48,3% nie miało dzieci na utrzymaniu, 29,8% miało jedno dziecko, a 17,4% – dwoje dzieci. Jedynie 4,5% to gospodarstwa domowe wielodzietne.

Cechy respondentów	Liczba respondentów (N=193)	Udział procentowy
Płeć:		
kobieta	87	45,1
męczyzna	106	54,9
Wiek:		
do 30 lat	20	10,4
31–35 lat	27	14,0
36–40 lat	43	22,3
41–45 lat	39	20,2
46–50 lat	29	15,0
51 lat i więcej	35	18,1
Wykształcenie:		
średnie zawodowe	19	9,8
średnie ogólnokształcące	4	2,1
policealne	18	9,3
wyższe zawodowe	59	30,6
wyższe magisterskie	93	48,2
Liczba osób w gospodarstwie domowym:		
1 osoba	34	17,6
2 osoby	79	41,0
3 osoby	57	29,5
4 osoby i więcej	23	11,9
Dochód na 1 osobę w gospodarstwie domowym:		
do 5000,00 PLN	33	17,1
5001,00–6000,00 PLN	28	14,5
6001,00–7000,00 PLN	31	16,1
7001,00–8000,00 PLN	24	12,4
8001,00–9000,00 PLN	26	13,5
9001,00–10 000,00 PLN	29	15,0
powyżej 10 000,00 PLN	22	11,4
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	81	42,0
Kraków	29	15,0
Poznań	47	24,3
Wrocław	36	18,7

Tab. 1. Struktura respondentów i ich rodzin. Źródło: badania własne.

Ponad 4/5 respondentów określiło swoją sytuację ekonomiczną jako dobrą, a co dziesiąty ankietowany jako bardzo dobrą. Prawie 9% badanych określiło swój status ekonomiczny jako zły, natomiast nikt z respondentów nie określił swojej sytuacji materialnej jako bardzo złej.

Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczne dochody *per capita* mieściły się w przedziale 6001,00–7000,00 PLN

(19,7%). Osoby, których miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie nie przekraczał 6000,00 PLN, stanowiły 17,1%. Respondentów, których miesięczne dochody *per capita* mieściły się w przedziale 7001,00–8000,00 PLN było 15,0%, 8001,00–9000,00 PLN – 16,1%, 9001,00–10 000,00 PLN – 18,1%, natomiast powyżej 10 000,00 PLN – 14,0%.

Zastosowanie metody ankietowej było praktycznie jedynym możliwym sposobem zebrania odpowiednich informacji. Dotyczy to zwłaszcza elementów o charakterze subiektywnym, niemożliwych do określenia w inny sposób. Zgromadzony materiał empiryczny umożliwił zbudowanie diagnozy z wykorzystaniem wskaźników obiektywnych i subiektywnych, ilościowych i jakościowych. W celu poznania kierunków i siły związków, jakie zachodzą między zmiennymi zależnymi i niezależnymi, zastosowano współczynniki korelacji, głównie Pearsona, rang Spearmana, współczynnik zbieżności V-Cramera⁴. Z kolei w celu sprawdzenia niezależności zmiennych zastosowano test chi-kwadrat, a także przeprowadzono analizę czynnikową. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że kluczową metodą analizy statystycznej były tablice krzyżowe.

3. Subiektywna ocena warunków materialnych

Poszukując czynników postaw konsumpcyjnych gospodarstw domowych wysokodochodowych w warunkach kryzysu finansowego w kontekście odczuwania konsekwencji i koniecznej adaptacji, założono, że mogą być one uzależnione od samoregulacji tych zachowań, wyrażających się w świadomym ograniczeniu konsumpcji oraz uwarunkowań mentalnych, wyzwających lub powstrzymujących umiejętność aktywnej postawy i znalezienia innego sposobu na zachowanie dotychczasowego poziomu konsumpcji.

W przypadku gdy kryzys finansowy przyczynia się do ograniczenia konsumpcji, można spodziewać się wystąpienia różnych negatywnych stanów emocjonalnych, od lęku aż po wstyd, że nie można konsumować jak przedtem. Prowadzić to może nawet do wystąpienia symptomów zachowań pejoratywnych, będących wynikiem złości, wynikającej często z poczucia zwolnienia z pracy bądź zmniejszenia wynagrodzenia podstawowego (Słaby 2009: 10).

Ocena postaw gospodarstw domowych wysokodochodowych wobec kryzysu wymaga szerszego kontekstu. Według Pentora pomiar nastrojów ekonomicznych w kwietniu 2009 r. wskazywał na poprawę wskaźników koniunktury. W porównaniu z marcem 2009 r., w kwietniu liczba pesymistów zmalała o 8%, przybyło natomiast 6% sceptyków i 2% optymistów⁵. Nadal lepiej postrzegana jest obecna i przyszła kondycja finansowa gospodarstw domowych niż całej gospodarki. Takie postawy zaobserwowano także w badaniach gospodarstw domowych wysokodochodowych. Wyniki ogólnopolskie z próby reprezentacyjnej (według Pentora) znalazły potwierdzenie wśród respondentów mieszkających w czterech wybranych miastach Polski. Ponad 2/3 respondentów sytuację materialną własnego gospodarstwa domowego w 2009 r. w porów-

naniu z 2008 r. oceniało na tym samym poziomie. Co trzeci ankietowany uważał, że jego sytuacja uległa poprawie, a jedynie zdaniem 2,2% respondentów sytuacja materialna ewidentnie pogorszyła się (tabela 2).

Wyszczególnienie	Sytuacja materialna		
	uległa poprawie	nie uległa zmianie	pogorszyła się
Ogółem	30,4	67,4	2,2
Płeć:			
Kobiety	31,2	66,5	2,3
Mężczyźni	29,6	68,3	2,1
Wiek:			
do 30 lat	21,6	76,4	2,0
31–35 lat	26,5	71,3	2,2
36–40 lat	30,8	67,3	1,9
41–45 lat	36,9	61,3	1,8
46–50 lat	35,2	61,8	3,0
51 i więcej lat	31,4	66,3	2,3
Dochód na 1 osobę:			
do 5000,00 PLN	21,3	75,2	3,5
5001,00–6000,00 PLN	27,5	69,6	2,9
6001,00–7000,00 PLN	31,2	66,7	2,1
7001,00–8000,00 PLN	30,7	66,9	2,4
8001,00–9000,00 PLN	32,8	65,6	1,6
9001,00–10 000,00 PLN	34,0	64,5	1,5
powyżej 10 000,00 PLN	35,3	63,3	1,4
Miejsce zamieszkania:			
Warszawa	35,2	63,3	1,5
Kraków	33,0	65,1	1,9
Poznań	24,8	72,4	2,8
Wrocław	28,6	68,8	2,6

Tab. 2. Ocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych wysokodochodowych w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. (% wskazań). Źródło: badania własne.

Wiek różnicował istotnie statystycznie opinie respondentów na temat ich sytuacji finansowej (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,142$, przy $p \leq 0,01$). Prawie 2/5 respondentów w wieku 41–45 lat wskazywało na poprawę swojej sytuacji finansowej, podczas, gdy w grupie wiekowej do 30 lat – zaledwie co 5 ankietowany.

Na ocenę obecnej sytuacji finansowej statystycznie istotnie wpływał dochód na 1 osobę w rodzinie (wskaźnik korelacji Pearsona $r = 0,609$, przy $p \leq 0,01$). Miejsce zamieszkania również różnicowało (jednak już w mniejszym stopniu) badaną populację (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,091, $p \leq 0,01$). Samoocena sytuacji finansowej dokonana przez respondentów z tych miast, w których wystąpił niższy poziom dochodów także była niższa. Najwięcej wskazań na pogorszenie sytuacji materialnej uzyskano w Poznaniu i we Wrocławiu, zaś zdecydowanie najmniej – w Warszawie.

Zmienną nie wpływającą w sposób statystycznie istotny na opinie respondentów na temat oceny sytuacji finansowej była płeć (współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $r = -0,027$, przy $p = 0,402$).

4. Działania podejmowane w celu poprawy warunków materialnych

W celu utrzymania poziomu życia i konsumpcji na poziomie sprzed kryzysu finansowego niektórzy konsumenci podejmują działania zmierzające do znalezienia nowych możliwości uzyskania zarobków, chociażby przez podejmowanie nielegalnych, intratnych zajęć, zwiększając tym samym szarą strefę gospodarki, tzw. gospodarkę nieformalną. Z przeprowadzonych badań wśród gospodarstw domowych wysokodochodowych wynika, że pracy w szarej strefie poszukiwało zaledwie 4,8% ankietowanych. Tak niewielki odsetek respondentów deklarujących aktywność w gospodarce nieformalnej dowodzi, że kryzys gospodarczy w niewielkim stopniu wpłynął na pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych zaliczanych do elit ekonomicznych.

I tak, podejmowanie zajęć zarobkowych w gospodarce nielegalnej deklarowało więcej mężczyzn aniżeli kobiet (odpowiednio 6,2% i 3,4% wskazań), przeważnie były to osoby w wieku do 30 lat oraz w grupie wiekowej 36–40 lat. Zmienną różnicującą istotnie statystycznie podejmowanie pracy w szarej strefie przez respondentów była liczba osób w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,174$, przy $p \leq 0,01$). A zatem, im więcej osób pracujących w gospodarstwie, tym mniejsze zainteresowanie podejmowaniem dodatkowych źródeł zarobku. Dochód *per capita* wywierał również wpływ na postawy respondentów względem podejmowania pracy w gospodarce nieformalnej (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,098$, przy $p \leq 0,01$) jednakże znacznie mniejszy, aniżeli można byłoby się spodziewać. Miejsce zamieszkania również różnicowało w sposób istotny statystycznie podejmowanie pracy w szarej strefie (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,173, $p \leq 0,01$). Jednakże rozkład odpowiedzi w tym względzie okazał się dosyć zaskakujący, ponieważ najczęściej poszukiwanie pracy w szarej strefie deklarowali respondenci mieszkający we Wrocławiu, a najrzadziej – ankietowani reprezentujący gospodarstwa domowe zamieszkujące Warszawę (tabela 3).

Miasto	% respondentów poszukujących pracy w gospodarce nieformalnej
Warszawa	1,6
Kraków	3,3
Poznań	4,1
Wrocław	10,2

Tab. 3. Poszukiwanie pracy w szarej strefie w ankietowanych gospodarstwach domowych (% wskazań). Źródło: badania własne.

Ten intrygujący rozkład odpowiedzi odnośnie podejmowania aktywności w gospodarce nieformalnej można tłumaczyć jedynie specyfiką lokalnych rynków pracy.

5. Postawy gospodarstw domowych wysokodochodowych w kryzysie

Reakcje gospodarstw domowych wysokodochodowych na kryzys finansowy charakteryzowały się stosunkowo słabym odczuwaniem skutków w wymiarze jednostkowym. Zaledwie co piąty ankietowany deklarował, że jego gospodarstwo domowe odczuwa konsekwencje kryzysu i w związku z tym podejmuje określone działania, zarówno o charakterze zaradczym, jak i asekuracyjnym (tabela 4).

Wyszczególnienie	% wskazań
Utrzymanie dotychczasowego poziomu życia	45,3
Wyjazd za granicę w celach zarobkowych	10,3
Poszukiwanie pracy w szarej strefie	4,8
Poszukiwanie pracy poniżej posiadanych kwalifikacji	6,4
Ograniczenie wydatków konsumpcyjnych	4,9
Zwiększenie oszczędności buforowych	2,3

Tab. 4. Postawy gospodarstw domowych wysokodochodowych wobec kryzysu finansowego (% wskazań). Źródło: badania własne.

Analizując postawy gospodarstw domowych wysokodochodowych wobec kryzysu, można stwierdzić, że najczęściej dominowały postawy zaradcze, a mianowicie: wyjazdy za granicę w celach zarobkowych oraz poszukiwanie pracy poniżej posiadanych kwalifikacji. Zdecydowanie rzadziej respondenci deklarowali zwiększenie oszczędności, ograniczenie wydatków konsumpcyjnych do niezbędnego minimum oraz podejmowanie pracy w szarej strefie (tzw. gospodarka nieformalna).

Niewielki wpływ kryzysu finansowego na postawy gospodarstw domowych zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych potwierdzają dane zawarte w tabeli 5.

Dochód różnicował statystycznie opinie ankietowanych na temat wprowadzanych zmian i ograniczeń w wydatkach konsumpcyjnych (współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $r = -0,313$, przy $p = 0,01$). Grupami gospodarstw domowych wysokodochodowych, które najliczniej dokonały zmian w wydatkach, były oczywiście te o najniższych dochodach *per capita*. Najmniejsze zmiany zaobserwowano w gospodarstwach, w których dochód na 1 osobę wahał się w przedziale powyżej 7001,00 PLN.

Miejsce zamieszkania także różnicowało badaną populację (współczynnik V-Cramera = 0,093, $p \leq 0,01$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania, można również zauważyć, że gospodarstwa domowe z Wrocławia i Poznania

dokonały w badanym okresie ograniczeń wydatków konsumpcyjnych w około 6%, zaś najrzadziej wystąpiły one w Warszawie – 4%. Jednakże nie może być to podstawą do stwierdzenia, że sytuacja finansowa gospodarstw domowych w Warszawie była lepsza. Wpływ na to może mieć wiele determinantów, takich jak chociażby dotychczasowa sytuacja finansowa, specyfika miejsca zamieszkania, aktywność członków rodziny itp.

Wyszczególnienie	Postawa wobec kryzysu gospodarczego		
	ograniczenie konsumpcji do minimum	zwiększenie wydatków konsumpcyjnych	utrzymanie konsumpcji na dotychczasowym poziomie
Ogółem	4,9	49,8	45,3
Płeć:			
Kobiety	5,3	47,7	47,0
Mężczyźni	4,5	51,9	43,6
Wiek:			
do 30 lat	6,2	43,2	50,6
31–35 lat	5,0	49,1	45,9
36–40 lat	4,7	51,2	44,1
41–45 lat	4,0	56,3	39,7
46–50 lat	4,1	55,4	40,5
51 i więcej lat	5,4	43,6	51,0
Dochód na 1 osobę:			
do 5000,00 PLN	6,2	37,1	56,7
5001,00–6000,00 PLN	5,4	50,1	44,5
6001,00–7000,00 PLN	5,0	51,9	43,1
7001,00–8000,00 PLN	4,9	54,7	40,4
8001,00–9000,00 PLN	4,1	56,8	39,1
9001,00–10 000,00 PLN	3,9	54,6	41,5
powyżej 10 000,00 PLN	4,8	43,4	51,8
Miejsce zamieszkania:			
Warszawa	4,0	52,2	43,8
Kraków	4,5	49,5	46,0
Poznań	5,3	48,6	46,1
Wrocław	5,8	48,9	45,3

Tab. 5. Postawa gospodarstw domowych wysokodochodowych wobec kryzysu finansowego (% wskazań). Źródło: badania własne.

Na ocenę zmian i ograniczeń w wydatkach konsumpcyjnych statystycznie wpływał wiek respondentów (współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $r = 0,195$, przy $p = 0,01$). Zdecydowanie częściej ograniczenia w konsumpcji były dokonywane w tych gospodarstwach, w których ankietowany był w wieku do 30 lat. Najmniej zmian dokonały gospodarstwa domowe, z których respondent był w grupie wiekowej 41–45 lat.

Wśród gospodarstw domowych, w których miesięczny dochód na osobę wyniósł powyżej 10 000,00 PLN największe ograniczenia konsumpcji wprowadzono w grupie wiekowej 51 lat i więcej, zaś najmniejsze – w rodzinach

z osobami do 30 roku życia. Jest to zrozumiałe, ponieważ respondenci w wieku do 30 lat dość często nie zajmują się prowadzeniem gospodarstwa domowego i z tego też względu nie odczuwają tak dotkliwie zmian w wydatkach na cele konsumpcyjne. Zgoła odmiennie podchodzą do tego problemu gospodarstwa domowe z osobami w wieku 51 lat i więcej, które mają większe rozeznanie w tym zakresie i odmienną strukturę konsumpcji, w stosunku do rodzin, w których ankietowany był w wieku do 30 lat.

6. Struktura konsumpcji elit ekonomicznych i jej zmiany

Poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest jednym z kluczowych mierników oceny funkcjonowania rynku. Wydatki są ważnym determinantem wskazującym nie tylko na wielkość i jakość zaspokojenia potrzeb, ale również na różnice w skali i poziomie rozdysponowania dochodów (Zalega 2008a: 762). Poziom wydatków, ich ukierunkowanie na zakup określonych grup towarów pozwalają na uchwycenie podobieństw i różnic w poziomie życia poszczególnych grup gospodarstw domowych oraz ocenę poziomu życia całego społeczeństwa.

Wydatki gospodarstw domowych, ich poziom i struktura określają w znacznym stopniu sytuację bytową gospodarstw domowych. Obejmują one spożycie w ujęciu wartościowym (towary i usługi konsumpcyjne) oraz pozostałe wydatki⁶. Można zatem powiedzieć, że wydatki ludności są pewnego rodzaju fotografią zachowań konsumpcyjnych w skali makroekonomicznej, gdyż obrazują przywiązanie do określonych wzorów spożycia (Zalega 2008b: 207).

Gospodarstwa domowe zaliczane do tzw. elit ekonomicznych dysponujące relatywnie wyższym poziomem dochodów *per capita*, charakteryzuje bardziej nowoczesna struktura konsumpcji, której wyrazem jest struktura wydatków – zgodnie z prawem E. Engela – mniejszy udział wydatków na żywność, wyższy zaś na dobra nieżywnościowe.

Wydatkowane kwoty na poszczególne cele konsumpcyjne nie w pełni obrazują realizowany wzór konsumpcji i poziom zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych gospodarstwa domowego. Do analiz takich służą przede wszystkim wskaźniki struktury wydatków konsumpcyjnych. Wyniki badań gospodarstw domowych wysokodochodowych pozwalają określić strukturę rzeczową wydatków (tabela 6).

W 2009 r. w gospodarstwach domowych wysokodochodowych wysoką pozycję w strukturze przeciętnych miesięcznych wydatków zajmowała żywność oraz utrzymanie mieszkania (opłaty sztywne). Jeśli chodzi o udział wydatków na żywność, to zróżnicowanie wydatków na ten cel w badanych gospodarstwach uzależnione jest w dużej mierze od miesięcznych dochodów przypadających na 1 osobę w gospodarstwie (współczynnik korelacji Spearmana $r = -0,247$, $p = 0,01$). Najniższym udziałem wydatków na ten cel cechowały się gospo-

darstwa, w których miesięczny dochód *per capita* przekraczał 8000,00 PLN. Natomiast miejsce zamieszkania z nieco mniejszą siłą różnicowało badaną próbę. Niemniej jednak była to zależność statystycznie istotna (współczynnik V-Cramera = 0,172, $p \leq 0,01$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania, udział wydatków na żywność był największy w gospodarstwach domowych mieszkających w Warszawie, a najmniejszy w rodzinach mieszkających w Krakowie. Z kolei w przypadku opłat stałych, związanych z utrzymaniem mieszkania, biorąc pod uwagę dochód na 1 osobę (współczynnik korelacji Spearmana $r = -0,153$, przy $p = 0,01$), najwyższy wskaźnik udziału odnotowano w gospodarstwach znajdujących się w grupie dochodowej do 6000,00 PLN na jedną osobę (24,2% wskazań) i mieszkających w Warszawie (22,3% wskazań), najmniejszy zaś – w grupie dochodowej powyżej 8000,00 PLN *per capita* (18,7% wskazań) i zamieszkujących Poznań.

Wyszczególnienie	Ogółem	Miasta			
		Warszawa	Kraków	Poznań	Wrocław
Żywność	21,4	22,4	20,7	20,9	21,6
Napoje alkoholowe i używki	2,9	3,1	3,0	2,7	2,8
Odzież i obuwie	5,1	5,0	5,3	4,8	5,3
Utrzymanie mieszkania	21,1	22,3	21,0	19,5	21,6
Wyposażenie mieszkania	10,2	7,9	9,3	12,7	10,9
Zdrowie	3,8	4,3	3,4	3,6	3,9
Higiena osobista	3,9	3,8	4,0	4,1	3,7
Nauka	6,7	6,9	7,8	6,3	5,8
Kultura, sport, turystyka i wypoczynek	11,8	13,1	11,6	12,3	10,2
Transport i łączność	13,1	11,2	13,9	13,1	14,2

Tab. 6. Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę w ankietowanych gospodarstwach domowych (% wskazań). Źródło: badania własne.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, wysoką pozycję w strukturze przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych wysokodochodowych zajmowały również wydatki na transport i łączność, a także kulturę, sport, turystykę i wypoczynek oraz wydatki związane z utrzymaniem mieszkania. Wszystkie one finansowane są z funduszu swobodnego wyboru. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że około 51% dochodów gospodarstw wysokodochodowych przeznaczana była na zaspokojenie potrzeb o charakterze podstawowym, a wydatki na tzw. potrzeby ponadpodstawowe były rzędu ponad 44% (są to wydatki na kulturę, sport, turystykę i wypoczynek, a także na środki komunikacji indywidualnej).

W okresie badawczym udział wydatków na usługi wyniósł 44,3% wydatków ogółem. Największy procentowy udział wydatków na ten cel dotyczył wydatków na usługi transportowe i telekomunikacyjne oraz kulturalne, najmniejszy zaś – wydatków związanych z odnową biologiczną oraz wydatków

na usługi ubezpieczeniowe. Wśród ankietowanych gospodarstw domowych wysokodochodowych, poziom zaspokojenia potrzeb w zakresie usług przez co piątego ankietowanego został oceniony jako bardzo dobry, a przez 2/5 badanych – jako dobry. Jedynie co dziesiąty ankietowany określił ów poziom jako zły. Co trzeci z ankietowanych uważał, że potrzeby w zakresie usług zaspokojone są w ich gospodarstwach na poziomie zadowalającym (tabela 7).

Potrzeby gospodarstw domowych w zakresie usług	Ocena poziomu wybranych usług (w %)			
	bardzo dobra	dobra	zadowalająca	zła
Ogółem	19,9	42,3	28,0	9,8
Zdrowotnych	15,7	33,4	33,6	17,3
Higieny osobistej	23,5	53,1	20,8	2,6
Telekomunikacyjnych	26,9	45,2	22,1	5,8
Transportowych	22,6	49,4	21,3	6,7
Edukacyjnych	23,7	43,5	23,9	8,9
Kulturalnych	17,8	45,0	26,6	10,6
Gastronomicznych	15,0	47,3	30,5	7,2
Odnowy biologicznej	13,2	27,2	40,4	19,2
Ubezpieczeniowych	20,7	36,6	32,8	9,9

Tab. 7. Ocena poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w zakresie usług w gospodarstwach domowych wysokodochodowych (% wskazań). Źródło: badania własne.

Spośród omawianych grup potrzeb w zakresie usług najwięcej ocen pozytywnych otrzymały oceny zaspokojenia potrzeb rodziny w zakresie higieny osobistej, usługi telekomunikacyjne i transportowe, najslabiej ocenione zostały zaś potrzeby upiększające i zdrowotne.

Przyjmując na skali pięciostopniowej ocenę zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych: 5 – bardzo dobre, 4 – dobre, 3 – zadowalające, 2 – złe, 1 – bardzo złe, uzyskano ogólną ocenę zaspokojenia wszystkich rodzajów badanych potrzeb w zakresie usług na poziomie 3,99. Informacje te wskazują na stosunkowo dobrą subiektywną ocenę stopnia zaspokojenia wszystkich badanych rodzajów potrzeb w zakresie usług w badanych gospodarstwach domowych wysokodochodowych. W analizowanym okresie najwyższą ocenę uzyskały usługi telekomunikacyjne (4,21) oraz edukacyjne (4,25), najniższą zaś – usługi w zakresie odnowy biologicznej (3,31) i kulturalne (3,68).

Istotny statystycznie wpływ w zakresie poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w zakresie usług odnotowano jedynie w przypadku usług gastronomicznych (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,219, przy $p \leq 0,01$) oraz usług w zakresie odnowy biologicznej (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,107, przy $p \leq 0,01$). W przypadku pozostałych grup potrzeb konsumpcyjnych w zakresie usług nie odnotowano istotnej zależności między poszczególnymi potrzebami a stopniem ich zaspokojenia.

W świetle wyników badania można powiedzieć, że w ankietowanych gospodarstwach domowych wysokodochodowych nastąpiły pewne zmiany w strukturze wydatków. I tak, odnotowano wzrost wydatków związanych z utrzymaniem mieszkania (31,6% wskazań), wydatków na transport i łączność (29,7%) oraz wydatków na zdrowie (28,6%) w wydatkach ogółem. Obniżył się natomiast udział wydatków na żywność (36,3% wskazań), napoje alkoholowe i używki (29,2%), a także wydatków związanych z wyposażeniem mieszkania (23,7%).

Z badań przeprowadzonych wśród gospodarstw domowych zaliczanych do elit ekonomicznych wynika, że respondenci identyfikują się z różnymi sytuacjami w zakresie zachowań konsumpcyjnych, które wynikają z kryzysu finansowego (tabela 8).

Wyszczególnienie	Ogółem	Miasta			
		Warszawa	Kraków	Poznań	Wrocław
Korzystanie z obniżek i wyprzedaży	50,3	46,5	51,3	53,6	49,8
Ograniczenie wydatków na odzież i obuwie	32,1	30,3	37,5	31,6	29,0
Zmniejszenie wydatków na artykuły żywnościowe	20,6	18,4	24,9	19,3	19,8
Rezygnacja z zakupu nowego sprzętu AGD	28,4	23,6	34,8	25,9	29,3
Rezygnacja z zakupu nowego sprzętu RTV	25,9	23,4	26,1	24,8	29,3
Ograniczenie z korzystania z usług świadczonych odpłatnie (np. usługi gastronomiczne, turystyczne, medyczne)	22,7	20,1	24,7	24,3	21,7
Dokonywanie zakupów przez Internet	61,3	58,7	51,2	73,2	62,1
Ograniczenie zużycia energii elektrycznej, gazu i wody	19,6	15,1	25,2	20,8	17,3
Nie podejmuję żadnych działań	12,4	13,6	12,9	9,8	13,3

Tab. 8. Opinia respondentów na temat zmian zachowań konsumpcyjnych w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. (% wskazań). Źródło: badania własne.

Badani utożsamiają się z różnymi sytuacjami skorelowanymi bezpośrednio z kryzysem. Znalazło to odzwierciedlenie w deklaracjach dotyczących dokonywania zakupów przez Internet, ograniczenia zużycia energii elektrycznej, gazu i wody, ograniczenia wydatków na odzież i obuwie czy rezygnacji z zakupu nowego sprzętu AGD i RTV. Najbardziej z uwzględnionymi w badaniu sytuacjami kryzysowymi utożsamiają się mieszkańcy Krakowa i Poznania, w najmniejszym stopniu mieszkańcy Warszawy i Wrocławia, gdzie też wystąpiła największa liczba wskazań dotycząca niepodejmowania żadnych działań.

Jeśli zaś chodzi o ograniczenie z korzystania z usług świadczonych odpłatnie, to największy odsetek wskazań respondentów odnosił się do usług zaspokajających potrzeby mniej pilne, takich jak usługi turystyczne i gastronomiczne, zaś najmniejszy – w odniesieniu do usług zdrowotnych, ubezpieczeniowych i telekomunikacyjnych. I tak, biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania ankietowanych, największy odsetek deklarujących ograniczenie z korzystania z usług odpłatnych odnotowano w Krakowie i Poznaniu, najmniejszy zaś w Warszawie i we Wrocławiu.

7. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można wyciągnąć następujące wnioski.

1. Ankietowane gospodarstwa domowe wysokodochodowe charakteryzują się stosunkowo słabym odczuwaniem skutków kryzysu finansowego w wymiarze jednostkowym. Jedynie 20% ankietowanych deklaruowało, że jego gospodarstwo domowe odczuwa konsekwencje kryzysu i podejmuje w związku z tym określone działania o charakterze zarówno zaradczym, jak i asekuracyjnym. Potwierdza to również mały odsetek wskazań podejmowania przez respondentów aktywności w gospodarce nieformalnej.
2. Gospodarstwa domowe zaliczane do tzw. elit ekonomicznych, dysponujące relatywnie wyższym poziomem dochodów *per capita*, charakteryzują się bardziej nowoczesną strukturą konsumpcji, a jej wyrazem jest mniejszy udział wydatków na żywność oraz wyższy na szeroko pojmowane usługi w wydatkach ogółem.
3. Respondenci utożsamiają się z różnymi sytuacjami wynikającymi z kryzysu. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście wydatków związanych z utrzymaniem mieszkania, wydatków na transport i łączność oraz wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem. Z kolei obniżył się udział wydatków na żywność, napoje alkoholowe i używki, a także wydatków związanych z wyposażeniem mieszkania.
4. Spośród omawianych grup potrzeb w zakresie usług najwięcej ocen pozytywnych otrzymały oceny zaspokojenia potrzeb rodziny w zakresie higieny osobistej, usługi telekomunikacyjne i transportowe, a najsłabiej ocenione zostały potrzeby upiększające i zdrowotne.
5. Kryzys finansowy w gospodarstwach domowych wysokodochodowych przyczynił się głównie do ograniczenia usług turystycznych i gastronomicznych, które to usługi zaspokajają potrzeby znajdujące się na dalszych pozycjach w hierarchii potrzeb ludzkich bądź też podlegają odłożeniu w czasie.

Informacje o autorze

Dr hab. Tomasz Zalega – Katedra Gospodarki Narodowej, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. E-mail: tomasz.zalega@wp.pl.

Przypisy

- ¹ Według J. Higleya elity to zbiór jednostek zajmujących strategiczne pozycje w kluczowych instytucjach i organizacjach społeczeństwa, które kształtują najważniejsze procesy decyzyjne. Z kolei J. Sztumski (1997) definiuje elity, jako różnorodne gremia przywódcze, wyłonione na podstawie określonych kryteriów z danego społeczeństwa. Natomiast E. Zawadzki pojmuje elitę, jako wybraną grupę społeczną postawioną na najwyższych szczeblach hierarchii społecznej. Wydaje się, że w odniesieniu do współczesnych realiów do elit ekonomicznych zaliczane są osoby o wyższym dochodzie i wyższym poziomie zamożności od przeciętnego dla Polski. Szerzej w (Jasiecki 2000).
- ² Do determinant kształtujących aspiracje życiowe, cele i postawy ludzkie zaliczamy: bodźce znajdujące się wewnątrz organizmu oraz bodźce pochodzące z zewnątrz. Istotne będą zatem: stan fizyczny i psychiczny, status społeczny, normy moralne i społeczne, tradycje kulturowe, przyzwyczajenia, naśladownictwo, chęć wyróżnienia się, wzorce konsumpcji, wzory życia rodzinnego, sytuacja polityczna i gospodarcza kraju. Szerzej w (Mika 1984: 83–84).
- ³ Zob. (CBOS 2004). Grupa osób, które uważają dochód *per capita* w przedziale 2001–5000 PLN za próg zamożności, jest tylko o 8% większa od grupy osób, które uznają osobę za bogatą, jeżeli osiąga ona dochód w przedziale 5001–10 000 PLN miesięcznie.
- ⁴ Współczynniki korelacji pozwalają wykazać, jak blisko powiązane są ze sobą dwie zmienne (bądź większa liczba zmiennych). Zarówno współczynnik rang Spearmana, jak i współczynnik Pearsona są przykładami mierników symetrycznych. Natomiast współczynnik V-Cramera jest miarą związku opartą na wartości testu chi-kwadrat. Za pomocą tego współczynnika określa się, które prawidłowości i zależności odkryte w próbie badawczej mogą być uznane za statystycznie istotne w populacji. Szerzej w: (Józwiak i Podgórski 2006: 340). Do weryfikacji hipotez wykorzystuje się testy statystyczne (testy istotności). W celu weryfikacji hipotez należy określić poziom istotności p , nazywany prawdopodobieństwem popełnienia błędu I rodzaju, polegającego na odrzuceniu hipotezy zerowej, mimo że jest ona prawdziwa. Przyjmuje się, że o istotnej statystycznie zależności między zmiennymi świadczą wartości p bliskie zera (na ogół p nie większe niż 0,01 lub 0,05). Im wartość p jest bliższa 0, tym występuje mniejsze prawdopodobieństwo niesłusznego odrzucenia hipotezy zerowej. Im wartość p jest większa, tym możliwość popełnienia błędu jest większa.
- ⁵ Badania zrealizowane w dniach 2–3 kwietnia 2009 r. na 1000-osobowej reprezentatywnej próbie Polaków przez Pentor Research International (*Barometr nastrojów ekonomicznych*, www.pentor.pl/publikacje_barometr_nastrojow.xml).
- ⁶ Pozostałe wydatki obejmują podatki i inne opłaty na rzecz państwa i samorządów lokalnych, tj. podatki od nieruchomości, spadków i darowizn, od posiadania psa, niektóre zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone m.in. od dochodów z własności, z wynajmu i sprzedaży nieruchomości, cła, przekazane dary, a także kauce, zguby i straty pieniężne.

Bibliografia

- CBOS 2004. *Bogactwo i ludzie bogaci w opiniach Polaków*, Warszawa: CBOS.
Douglas, M. i B. Isherwood 1996. *The Word of Goods*, Londyn: Routledge.
Jasiecki, K. 2000. *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Warszawa: IFiS PAN.
Józwiak, J. i J. Podgórski 2006. *Statystyka od podstaw*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
Mika, S. 1984. *Psychologia społeczna*, Warszawa: PWN.

- Palska, H. 2000. Styl życia. Stan badań i nowe potrzeby badawcze, w.: *Homo eligens. Księga Jubileuszowa prof. Andrzeja Sicińskiego*. Warszawa: IFiS PAN.
- Siciński, A. 2002. *Styl życia, kultura, wybór. Szkice*, Warszawa: IFiS PAN.
- Słaby, T. (red.) 2009. *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej.
- Sztumski, J. 1997. *Elity. Ich miejsce i rola w społeczeństwie*, Katowice: Wydawnictwo Śląskie.
- Witek, J. 2009. Elity ekonomiczne – wyznacznik osiągnięć i stylu życia. *Handel Wewnętrzny*, nr 3.
- Zalega, T. 2008a. Gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach a teorie konsumpcji. *Ekonomista*, nr 6.
- Zalega, T. 2008b. *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego.
- Zalega, T., 2010. Uwarunkowania zaspokojenia potrzeb w zakresie mieszkania i jego wyposażenia w gospodarstwach domowych wysokodochodowych. *MBA*, nr 4, Wydawnictwo ALK w Warszawie.