



BOGACI – PODMIOTEM ZAINTERESOWANIA BADACZY KONSUMPCJI, RYNKU, MARKETINGU

*Teresa Słaby, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie,
Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji*

W warunkach gospodarki rynkowej firmy w swojej działalności marketingowej chcą być przygotowane do efektywnego funkcjonowania. Zarządzający firmami chcą zatem wiedzieć jak najwięcej o zachowaniach podmiotów rynkowych (m.in. konsumentów). Interesują się stylami życia różnych grup społecznych, które są wynikiem działania wielu czynników.

Nowa polska rzeczywistość społeczno-gospodarcza spowodowała pojawienie się nowych podmiotów konsumpcji, których zachowania rynkowe określa się mianem dwubiegowości, a mianowicie osób ubogich oraz bogatych, zwanych często potocznie elitą ekonomiczną. Osoby żyjące w niedostatku (obecnie nazywani wykluczonymi społecznie) były wielokrotnie podmiotem badań i analiz w kontekście zasięgu i głębokości ubóstwa. Natomiast beneficjenci zmian, czyli zamożni (elity ekonomiczne), do chwili obecnej nie są – z wielu powodów – scharakteryzowani, co w kontekście potrzeb analityków rynku należy uznać za istotną lukę badawczą.

Konsumenci z najwyższych grup dochodowych to grupa społeczna, którą z uwagi na osiąganą pozycję społeczno-ekonomiczną można traktować jako grupę wzorcotwórczą, kształtującą nowoczesny wzorzec konsumpcji, nowe zachowania konsumpcyjne, zbliżone do obserwowanych np. w krajach Unii Europejskiej. Byłoby dużym uproszczeniem sądzić, że w Polsce naśladowanie stylu życia elit ekonomicznych będzie przebiegać w klasyczny, „drabinowy” sposób, tzn. że klasa średnia będzie powielać wzorzec konsumpcji osób zamożnych. Dzieje się tak ciągle przede wszystkim z dwóch powodów, a mianowicie dlatego, że klasa średnia w Polsce dopiero kształtuje się oraz nie uzyskano dotychczas drogą empirycznych rozpoznania wzorca konsumpcji, który można by uznać za pozytywnie zweryfikowany w czasie.

W literaturze ekonomicznej i socjologicznej można spotkać dwa poglądy. Znany twórca piramidy potrzeb A. H. Maslow określił człowieka zdobywającego kolejne dobra za choro, natomiast np. niemiecki ekonomista E. Spranger uważał, że „powodzenie ekonomiczne to sukces wieńczący dzieło człowieka w sferze materialnej, co służy również przyjemnemu kształtowaniu życia”.

Ponieważ w ostatnich latach nastąpił w Polsce niewątpliwy wzrost zamożności części społeczeństwa, można przyjąć, że wyodrębniła się nowa grupa społeczna, której dążenia i war-



tości mogły i powinny stać się przedmiotem dociekań naukowych. Ten obszar badawczy jest jednak złożony metodycznie choćby z tego powodu, że nikt nie lubi mówić o swoich dochodach czy zamożności. Kiedy więc pracownicy Katedry Poziomu Życia i Konsumpcji SGH podjęli od 2003 roku ten frapujący i potrzebny temat badawczy, nie mogli oprzeć się na żadnych wcześniejszych doświadczeniach empirycznych. Problematyka konsumpcji, stylów życia gospodarstw zaliczanych do elit ekonomicznych była w Polsce praktycznie nierozpoznana. Diagnoza zachowań konsumpcyjnych oraz wartości życiowych i aspiracji tej grupy społecznej skupiła w sobie zatem wszystkie trudności metodyczne, z jakimi borykają się badania zjawisk społecznych, począwszy od definicji podmiotu badań, reprezentatywności i wiarygodności danych empirycznych, aż po formułowanie spójnych wniosków w oparciu o kilka źródeł. Doświadczenia, o których poniżej, bazują na danych ilościowych z lat 1998-2005, natomiast badania jakościowe przeprowadzono w latach 2003-2005.

Źródłem danych wtórnych uczyniono badania budżetów domowych GUS, jakościowe dane pochodziły z focusowych badań własnych, przeprowadzonych przez specjalistyczną agencję ABM oraz z badań GfK Polonia i COBOS-u. Dokonano ponadto analizy porównawczej wydatków konsumpcyjnych w Polsce i wybranych krajach UE.

Tekst zawiera wnioski natury ogólnej, które pozwoliły na zasygnalizowanie zmian, jakie zaszły w tej nowej grupie społecznej w odniesieniu do zachowań konsumpcyjnych oraz hierarchii ważności celów w życiu, aspiracji charakterystycznych dla społeczeństw poprzemysłowych (ponowoczesnych). Szczegółowe analizy prezentuje załączona literatura.

Kryterium wyodrębnienia osób bogatych

Określenie „osoby bogate” występuje w literaturze również jako osoby zamożne, żyjące w dobrobycie, członkowie gospodarstw wysokodochodowych lub elita ekonomiczna. Najczęściej używa się dwóch kategorii w standardowych badaniach zamożności: dochodu i wydatków konsumpcyjnych. Obok tych mierników istnieją bezgotówkowe formy czerpania dochodu, np. z darowizny, zgromadzonego majątku trwałego, których wycena jest praktycznie niemożliwa. Trzeba by bowiem ponadto odjąć podatki, obowiązkowe składki, ubezpieczenia oraz uwzględnić istnienie szarej strefy. Drugi składnik – wydatki na cele konsumpcyjne rodzi również wątpliwości metodyczne, abstrahuje bowiem od zróżnicowania wielkości wydatków w różnych grupach gospodarstw domowych. W takim przypadku należałoby się posłużyć stosunkiem średnich wydatków ekwiwalentnych w danej grupie gospodarstw i danym roku do średnich wydatków w całej próbie. Można by wtedy mówić o relatywnej wielkości wydatków. Tak więc kryterium wyodrębnienia grupy osób bogatych (elit ekonomicznych) jest arbitralne i dyskusyjne i najczęściej opiera się na wysokości dochodów.

Współcześnie ukształtowały się dwa zbliżone do siebie rozumienia pojęcia elita. Jedno, związane z językiem potocznym, w którym elita to zespół ludzi wyróżniających się pod jakimś względem w swym otoczeniu i dlatego uznawanych za szczególnych. W tym znaczeniu jest ono zbieżne z terminem prominenci. Drugie rozumienie pojęcia elity, ukształtowane na podłożu naukowym, szczególnie związanym z socjologią i politologią, oznacza



różnorodne gremia przywódcze, wyłonione na podstawie określonych kryteriów ze społeczeństwa.

Dla potrzeb wspomnianych projektów badawczych zdefiniowano osoby bogate (elitę ekonomiczną) jako grupę społeczną obejmującą osoby, których ekwiwalentne dochody wynoszą powyżej 5000 zł miesięcznie netto na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Dochód jako kryterium wyodrębnienia pozwoliło na zamienne używanie terminu gospodarstwa wysokodochodowe. W arbitralnym wyborze opierano się na wynikach sondaży COBOS-u (w lutym 2004 roku 21 % respondentów uważało osobę za bogatą, jeżeli osiągała dochód w granicach 5001-10000 zł na osobę miesięcznie.

O atrybutach ludzi zaliczanych do elit ekonomicznych respondenci mieli poglądy zróżnicowane (por. tabela 1). Wysoko, oprócz pieniędzy i pozycji zawodowej, cenili poziom wykształcenia. Było to wynikiem obecnego postrzegania roli wykształcenia nie tylko jako podstawowego kryterium rozwoju osobowości i aktywności społecznej, ale także jako „dobrej i koniecznej inwestycji”. Wybór pieniędzy jako najważniejszego wyznacznika potwierdza niejako trafność wyboru kryterium wysokiego dochodu jako kryterium przynależności do elit ekonomicznych.

Źródło danych empirycznych

Źródłem danych ilościowych uczyniono wyniki badań budżetów domowych, prowadzonych corocznie przez GUS. Jest to podstawowe źródło statystyki publicznej, oparte – z założenia – na reprezentatywnych badaniach przychodów i wydatków, przy rotacyjnej miesięcznej wymianie próby. Obejmują rocznie ponad 30 tys. gospodarstw domowych. W analizach używa się dochodów ekwiwalentnych na osobę, ponieważ wydatki wraz ze wzrostem liczby osób w gospodarstwie nie rosną liniowo. W analizach przyjmuje się zwykle skalę ekwiwalentności OECD. Na skutek licznych odmów uczestnictwa w badaniu oraz niedokładnego wypełniania ankiet wyniki nie mogą być uznane za reprezentatywne, np. w 2004 roku odsetek odmów wyniósł ponad 53%. Dodatkowym obciążeniem dla jakości danych jest fakt „niedoreprezentowania” bogatych gospodarstw wskutek bardzo wysokiego wskaźnika odmów uczestnictwa w badaniu. Gospodarstwo zastępcze, spełniając kryteria w operacji losowania nie musi mieć identycznego dochodu na osobę. Problem ten występuje nie tylko w Polsce, np. w Hiszpanii w najbardziej zamożnej grupie wskaźnik odmów wynosi ok. 75%. GUS prowadzi prace nad wdrożeniem systemu imputacji brakujących danych, aby zminimalizować błędy losowe i nielosowe. Aby zredukować skalę błędów w szacowaniu podstawowych statystyk rozkładów dochodów i wydatków, stosowane są podwójne wagi (WAGA*LOS). Jedna waga wyraża porównanie struktury gospodarstw domowych z badaniami budżetów domowych według liczby osób i miejsca zamieszkania ze strukturą według wymienionych cech, uzyskaną w spisie powszechnym. Druga waga związana jest z faktem, że w GUS szacuje miary statystyczne dla „statystycznej” osoby, a nie dla rodziny. Idealnym wyjściem z tej sytuacji, rzutującej na jakość wyników, byłby dostęp do sprawozdawczości skarbowej i uzyskanie przy pełnej anonimowości informacji o dochodach gospodarstw. Tak więc można przyjąć, że próby gospodarstw o wysokich



dochodach są jedynie „ulożone” lub „wyławiane” z prób losowanych do innych badań. Ponieważ analiza dokonana była w kolejnych 7 latach przy występowaniu tych samych ułomności co do reprezentatywności wyników, zdecydowano się na dokonanie porównań struktury dochodów i wydatków w skali ogólnopolskiej w latach 1998-2005.

Tabela 1. Atrybuty przynależności do elity ekonomicznej (% wskazań).

Wybrane kategorie cech respondentów	Pieniądze	Pozycja zawodowa	Wykształcenie	Własna firma
Wiek				
do 29 lat	55,9	29,4	11,8	11,8
35-39 lat	42,3	19,2	19,2	19,2
50 lat i więcej	22,6	48,4	38,7	9,7
Wykształcenie				
zasadnicze zawodowe	16,7	50,0	33,3	16,7
średnie i policealne	43,8	22,9	12,5	10,4
wyższe zawodowe	45,2	29,0	22,6	19,4
wyższe magisterskie	35,4	29,2	33,8	9,2
Zamieszkanie				
wieś	46,2	11,5	19,2	11,5
miasto powyżej 500 tys. mieszkańców	40,0	36,3	27,5	12,5
Ogółem w skali ogólnopolskiej	40,0	28,0	24,7	12,0

Źródło: Badania jakościowe „Wzorzec konsumpcji polskich elit ekonomicznych”, SGH-ABM, Warszawa, 2004.

Zmiany sytuacji dochodowej a wydatki konsumpcyjne w polskich gospodarstwach wysokodochodowych

Tabela 2 zawiera dane ilustrujące zmiany w budżetach domowych gospodarstw w latach 1998-2005, przy czym – ze względu na małą liczebność (24 gospodarstwa z dochodem wyższym niż 5000 zł/osobę miesięcznie w 1998 oraz 28 w 1999 roku) - w dalszych analizach pominięto dwa pierwsze lata, mimo, że od 1998 roku nastąpiły istotne zmiany w metodologii tych badań, obejmujących między innymi: wprowadzenie nowej klasyfikacji rozchodów w zakresie wydatków konsumpcyjnych, opartej na klasyfikacji COICOP/HSB (*Classification of Individual Consumption by Purpose for Household Budget Surveys*). Dzięki temu wyniki badań dochodów i wydatków z lat 1998-2005 są porównywalne.

Podział wydatków na poszczególne grupy towarów, usług i innych wydatków konsumpcyjnych był identyczny ze stosowanym ujęciem w badaniach budżetów domowych GUS. Wyodrębniono zatem 14 grup wydatków konsumpcyjnych:

1. żywność i napoje bezalkoholowe,
2. napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe,



3. odzież i obuwanie,
4. użytkowanie mieszkania i nośniki energii,
5. wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego,
6. zdrowie,
7. transport,
8. łączność,
9. rekreacja i kultura,
10. edukacja,
11. restauracje i hotele,
12. inne towary i usługi, bez kieszonkowego,
13. kieszonkowe,
14. inne wydatki: dary przekazane z gospodarstwa, podatki i opłaty niebieżące.

Zastosowano znane miary struktury, opisujące położenie, zróżnicowanie oraz asymetrię indywidualnych rozkładów ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych, wykorzystując statystyczny pakiet komputerowy *STATISTICA PL*. Z tego pakietu zaczerpnięto również proponowaną ilustrację graficzną rozkładów wydatków.

Tabela 2. Charakterystyka rozkładów dochodów i wydatków gospodarstw w latach 2000-2005; ujęcie ogólnopolskie.

Wyszczególnienie	Miary opisowe			
	Średnia podwójnie wazona (w zł na osobę miesięcznie)	Mediana wazona (w zł na osobę miesięcznie)	Współczynnik zmienności (w%)	Współczynnik skośności
Polska ogółem				
Dochody ekwiwalentne				
2000	791,18	681,40	90,5	28,34*)
2003	877,66	742,17	76,3	6,25
2005	966,97	813,00	84,4	3,66
2003/2000(w%)	110,93	108,92		
2005/2000 (w%)	122,22	119,31		
Wydatki ekwiwalentne				
2000	755,11	624,16	75,7	6,13
2003	827,82	670,78	79,0	5,67
2005	873,69	711,41	78,7	3,66
2003/2000 (w %)	109,62	107,47		
2005/2000 (w%)	115,70	113,98		



Wyszczególnienie	Miary opisowe			
	Średnia podwójnie wazona (w zł na osobę miesięcznie)	Mediana wazona (w zł na osobę miesięcznie)	Współczynnik zmienności (w%)	Współczynnik skośności
Gospodarstwa elit ekonomicznych				
Dochody				
2000 (n=68)	8335,63	6700,00	45,4	1,20
2003 (n=108)	7762,46	6245,80	46,9	2,16
2005 (n=155)	7594,08	6345,68	59,8	4,77
2003/2000 (w%)	93,12	93,22		
2005/2000 (w%)	91,10	94,71		
Wydatki				
2000	3881,07	3658,23	75,4	2,02
2003	3939,89	3665,75	68,1	1,74
2005	4247,86	3640,02	81,0	2,37
2003/2000 (w%)	101,52	100,21		
2005/2000 (w%)	109,45	99,50		
Udział wydatków konsumpcyjnych w dochodach (w %), ujęcie średnie				
Polska ogółem				
2000		95,4		
2003		94,3		
2005		90,0		
2003/2000 (w%)		98,8		
2005/2000 (w%)		94,3		
Gospodarstwa elit ekonomicznych				
2000		46,6		
2003		50,7		
2005		55,9		
2003/2000 (w%)		108,8		
2005/2000 (w%)		120,0		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z badań budżetów domowych w latach 2000-2005.

*) na skutek występowania nietypowych gospodarstw o b. wysokich dochodach.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, w latach 2000-2003 zróżnicowanie w rozkładzie wydatków konsumpcyjnych w populacji gospodarstw zaliczanych do elit ekonomicznych było podobne jak w skali ogólnopolskiej, aczkolwiek w 2005 roku wydatki w gospodarstwach bogatych nieco się zwiększyły. Mimo, że dochody w ujęciu średnim w gospodarstwach wysokodochodowych spadły, nie znalazło to „odbicia” w poziomie wydatków, które nieznacznie wzrosły. Znamienny – w kontekście udziału wydatków konsumpcyjnych w dochodach – jest fakt jego wzrostu, co zmniejszyło nieco w 2005 roku przeznaczanie



kwot na cele niekonsumpcyjne, np. na inwestycje, zakupy na rynku kapitałowym, spłatę kredytów lub oszczędności.

Tak więc relacja wydatków konsumpcyjnych do dochodów w gospodarstwach zaliczanych do elit ekonomicznych była zdecydowanie korzystniejsza i świadczyć może o nieco mniejszym w 2005 roku w porównaniu z rokiem 2000 potencjale rozwoju, wzroście możliwości wydatkowania na inne cele lub zmianie struktury konsumpcji w kierunku towarów bardziej luksusowych. Jest to cenna obserwacja dla koniecznej intensyfikacji wysiłków ze strony marketingu, bowiem możliwości innych wydatków niż konsumpcyjne nieco zmniejszyły się w gospodarstwach wysokodochodowych, natomiast należy zauważyć, że w skali wszystkich gospodarstw polskich nastąpiła poprawa, w 2005 roku gospodarstwa te mogły już 10% przeznaczać na wydatki niekonsumpcyjne.

Ocena zmian w sposobie gospodarowania dość wysokim dochodem może odzwierciedlać zmiany potrzeb, aspiracji czy oczekiwań gospodarstw, wpływając na zmianę struktury celów wydatków. Ponad 30% takich gospodarstw nie zmieniło w latach 2001-2004 poziomu wydatków i tylko nieco ponad 10% więcej oszczędzało. Może to, oczywiście, wynikać z wielu przyczyn, np. zmiany sytuacji rodzinnej czy wpływu warunków zewnętrznych. Czynniki te mogły spowodować większe wydatki na żywność, natomiast wzrost wydatków na cele nieżywnościowe i usługi można wiązać ze zmianą struktury wydatków w ślad za wzrostem dochodów. W tabeli 3 zamieszczono wykaz różnych sposobów wykorzystania (w ciągu 3 lat poprzedzających rok 2004) tych nadwyżek, np. na rynku kapitałowym. Zdecydowanie najwięcej respondentów zakładało lokaty bankowe. Stosunkowo dużym zainteresowaniem cieszyły się fundusze inwestycyjne, a następnie zakup nieruchomości, obligacji i akcji.

Tabela 3. Formy lokowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe elit ekonomicznych (% wskazań).

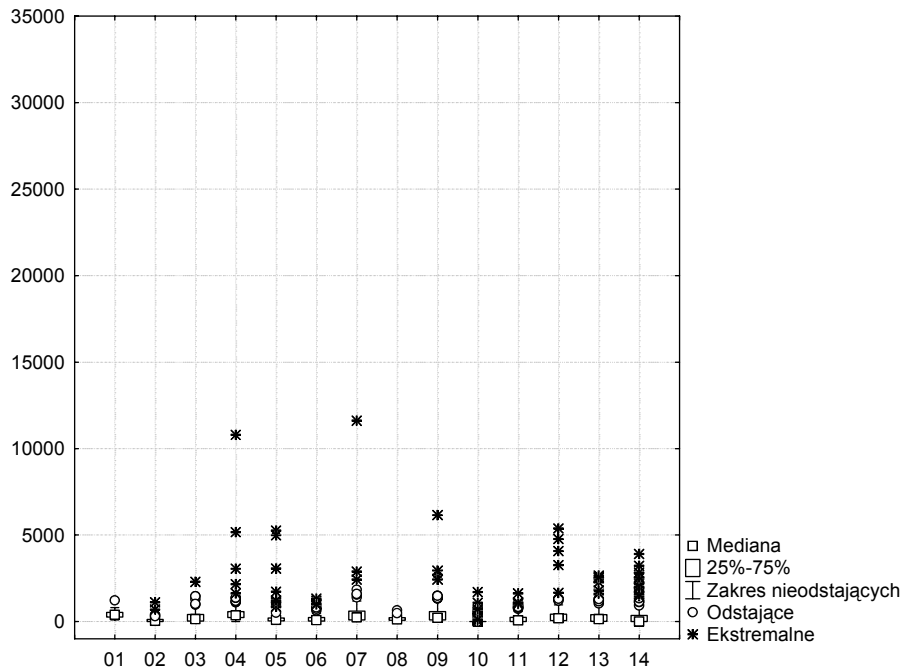
Sposoby inwestowania wolnych środków finansowych	Odsetek respondentów
Lokaty bankowe	62,0
Fundusze inwestycyjne	30,0
Nieruchomości	18,0
Obligacje skarbowe	17,3
Akcje	14,7
Dzieła sztuki	3,3
Inne formy oszczędzania	3,3
Brak oszczędności	4,7
Odmowa odpowiedzi	6,0

Źródło: jak w tabeli 1.

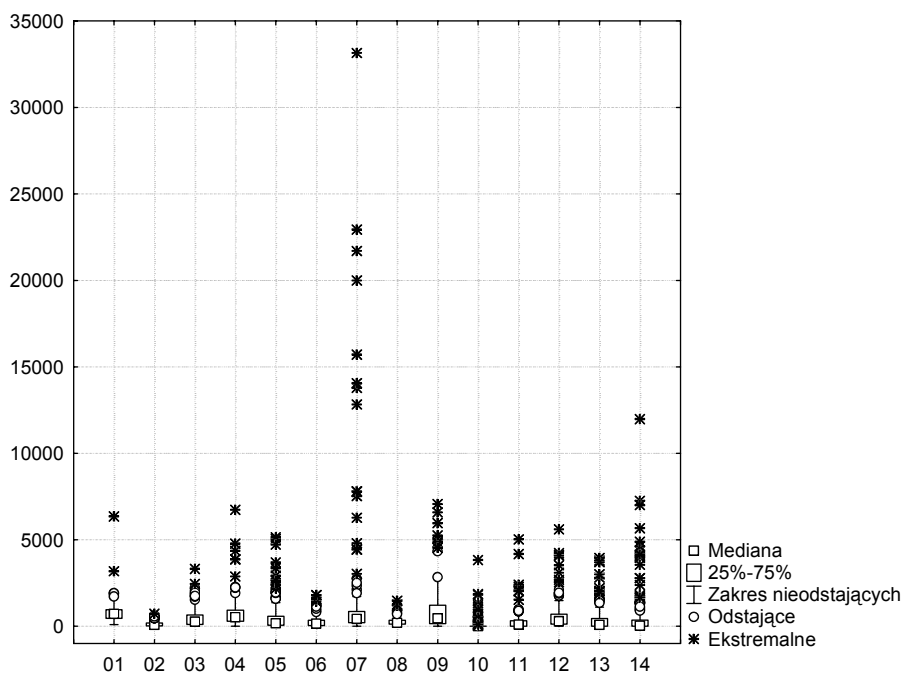
Powracając do danych w tabeli 2, można stwierdzić, że zarówno dochody, jak i wydatki konsumpcyjne w ujęciu ogólnopolskim średnim wzrosły w latach 2000-2005, natomiast w odniesieniu do dochodów osób „bogaty” nastąpił spadek w ujęciu średnim. Występowało duże zróżnicowanie, gospodarstwa nie były w badanej grupie jednorodne, a wysoki



współczynnik asymetrii rozkładów, szczególnie w przypadku wydatków, wskazywał na silne grupowanie się gospodarstw, których wydatki były stosunkowo niskie. Należy dodać jako pewnego rodzaju ciekawostkę, że w niektórych bogatych gospodarstwach zanotowano wydatki np. na kulturę i rekreację lub edukację na poziomie zerowym. Ilustracją graficzną rozkładów wydatków w gospodarstwach wysokodochodowych na wymienione cele prezentują rys. 1 i 2.



Rys. 1. Rozkłady wydatków na wyróżnione cele; rok 2003. Źródło: opracowanie własne.



Rys. 2. Rozkłady wydatków na wyróżnione cele; rok 2005. Źródło: opracowanie własne.



Na rysunkach przyjęto następujące oznaczenie celów wydatków: 01-żywność i napoje bezalkoholowe; 02-napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe; 03-odzież i obuwie; 04-użytkowanie mieszkania i nośniki energii; 05-wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego; 06-zdrowie; 07-transport; 08-łączność; 09-rekreacja i kultura; 10-edukacja; 11-restauracje i hotele; 12-inne towary i usługi (bez kieszonkowego); 13-kieszonkowe; 14-inne wydatki: dary przekazane z gospodarstwa, podatki i opłaty niebieżące.

Odnosząc się do zamieszczonych prezentacji graficznych, można zauważyć stosunkowo duże różnice w odniesieniu do wydatków na: napoje alkoholowe i tytoń (niższe w 2005 roku), transport (zdecydowanie więcej gospodarstw w 2005 roku ponosiło wysokie wydatki na ten cel). Nieco wyższe były w 2005 roku wydatki na kulturę, rekreację i edukację.

W tym kontekście interesujące wyniki dotyczące zagospodarowania czasu wolnego otrzymano w badaniach jakościowych we wrześniu 2005 roku. Czas wolny jest powszechnie uważany za miernik jakości życia i jeden z najważniejszych wskaźników przemian gospodarczo-społecznych („pełnoprawny składnik dobrobytu indywidualnego i społecznego”). F. T. Juster i F. P. Stafford uważali, że indywidualny i społeczny dobrobyt zależy od kombinacji posiadanych dóbr i wykorzystania dostępnego czasu wolnego. Rozróżniali subiektywne odczucia dobrobytu, które są sumą satysfakcji z bieżącego wykonywania czynności i posiadania dóbr, natomiast satysfakcja z życia wynika z nagromadzonych zasobów i konsekwencji czynności wykonywanych w przeszłości. Wykorzystanie czasu, w połączeniu z nagromadzonymi zasobami, stanowi zatem ważne pole badawcze, w szczególności rozwój przemysłu czasu wolnego uważa się za dobry symptom zmian stylu życia. W polsko-szwedzkich badaniach porównawczych średnim ocenom satysfakcji z życia na podobnym poziomie (Szwecja: 7,65% bardzo zadowolonych oraz Polska: 6,37%) „towarzyszyły” zdecydowanie odmienne subiektywne oceny odnośnie ważności „posiadania” czasu wolnego (odpowiednio: 54% zadowolonych oraz 24% w Polsce).

Wyniki wspomnianego badania zachowań konsumpcyjnych w czasie wolnym osób o wysokich dochodach dostarczyły interesujących informacji, m.in. zapytano o rodzaj czynności, na które respondentom brakuje czasu.

Tabela 4. Wybrane odpowiedzi na pytanie „Brakuje mi czasu na ...”

Respondenci - ogółem	
wyjazdy, aktywny wypoczynek, sport	28,6%
sen	25,0%

Źródło: badanie „Modele zachowań konsumpcyjnych w czasie wolnym”, SGH, wrzesień 2005

Silnie zatem podkreślono brak czasu na zajęcia turystyczne i rekreacyjne oraz podstawową potrzebę fizjologiczną, jaką jest sen. Wypowiedzi te były tylko nieznacznie zróżnicowane ze względu na stan rodzinny respondenta, przy czym osoby bezdzietne silniej podkreślały brak czasu na wyjazdy, sport, aktywny wypoczynek. Dominowała chęć wyjazdów zagranicznych, szczególnie interesujący w tym kontekście jest fakt, że żaden respondent nie



pragnie przeznaczyć pieniędzy na zwiedzanie Polski, co może świadczyć o zdecydowanie silnym prestiżu związanym z wyjazdem na wycieczkę zagraniczną.

W tabeli 5 znajdują się odpowiedzi na pytanie: „Co wolisz: więcej czasu wolnego czy więcej pieniędzy?”. Dość szokująca była odpowiedź osób zaliczanych do bogatych, że potrzeba większych pieniędzy jest silniejsza niż posiadanie więcej czasu wolnego.

Tabela 5. Rozkład odpowiedzi na pytanie „Co wolisz: więcej czasu wolnego czy więcej pieniędzy?”

Wyszczególnienie	Ogółem
czas wolny	18%
i to i to	27%
pieniądze, bo umożliwią realizację marzeń	55%

Źródło: jak w tabeli 4.

Ogólne refleksje płynące z odpowiedzi na wiele testów niedokończonych zdań z zakresu zachowań w czasie wolnym pozwoliły stwierdzić, że bogaci respondenci nie są osobami o dużych oczekiwaniach i zamiarach, twardo stąpają po ziemi. Charakterystyczny był brak spontaniczności i duża doza realności odpowiedzi. Badani reprezentują wyróżniającą się grupę społeczną, są osobami zatrudnionymi na dobrych warunkach finansowych, spełnionymi w życiu rodzinnym, aktywnie uprawiają sport, mają zainteresowania, hobby, w związku z tym dość szokujące były odpowiedzi o pieniężny wymiar ich czasu wolnego. Zapytano o kwotę, za jaką „sprzedaliby” swój wolny czas w sobotę i podczas urlopu.

Tabela 6. Na ile wyceniasz czas wolny w sobotę oraz podczas urlopu?

Charakterystyki opisowe rozkładu odpowiedzi	W sobotę	Podczas urlopu
Średnia arytmetyczna (w zł)	447,89	1350,00
Wartość max (w zł)	1000	5000
Wartość min (w zł)	60	1000
Współczynnik zmienności (w %)	71,4	131,6
Współczynnik skośności	0,93	1,56

Źródło: jak w tabeli 4.

Wśród respondentów opinie były dość zróżnicowane, szczególnie w odniesieniu do urlopu. Wszyscy, niezależnie od stanu rodzinnego, wymienili kwotę 1000 zł jako maksymalną za pracę w sobotę. Było dość charakterystyczne, że tylko 1% odpowiadających na to pytanie nie chciało zrezygnować z wolnej soboty, natomiast ponad 22% nie dokonałoby zamiany urlopu na pieniądze. Wśród bezdzietnych wystąpiła niewielka asymetria dodatnia rozkładu wymienianych kwot, co oznacza, że proponowane pieniądze za pracę w sobotę niewiele różniły się od poziomu średniego, natomiast wśród posiadających dzieci kilku respondentów wymieniło dość wysokie kwoty, bliskie zanotowanej maksymalnej wartości, stąd otrzymano stosunkowo wysoki współczynnik asymetrii. Tak więc zarówno wolne soboty,



jak i urlop zdecydowana większość respondentów zamieniłaby na pieniądze, choć wysokość podawanych kwot była różna.

Na podstawie tych wyników oraz w nawiązaniu do cytowanej wyżej opinii A. H. Maslova ważne były opinie co do hierarchii wartości życiowych osób zaliczanych do gospodarstw wysokodochodowych. Pojęcie wartości życiowych w badaniach zdefiniowano jako wszelkie przejawy egzystencji ważne w życiu osobistym, a odnoszące się do jednostki, jej związków z innymi ludźmi czy ze światem zewnętrznym. Najwyżej cenione wartości dla osób zamożnych prezentuje tabela 7.

Tabela 7. Wartości życiowe polskich elit ekonomicznych (% odpowiedzi).

Wyszczególnienie	Zdecydowanie nieważne	Raczej nieważne	Ani ważne, ani nieważne	Raczej ważne	Zdecydowanie ważne
Udane, szczęśliwe życie	0,7	0,7	0,7	16,6	81,3
Zapewnienie dzieciom dobrego startu życiowego	2,0	1,3	1,3	21,4	74
Satysfakcjonująca praca	0,7	0,7	3,3	28	67,3
Dobrobyt materialny	0,7	0,7	13,3	47,3	38,0
Osiągnięcie wysokiej pozycji zawodowej	1,3	2	9,3	50,7	36,7
Rozwijanie swoich zainteresowań	2,0	4,7	8,0	51	34,3
Życie zgodne z przekonaniami światopoglądowymi	2,7	4,0	18,0	44,7	30,6
Aktywne życie towarzyskie	2,0	4,0	22,7	52	19,3
Zdobycie władzy, pełnienie funkcji politycznych	9,0	25,3	33,5	19,9	12,3

Źródło: jak w tabeli 1.

W hierarchii wartości Polaków z gospodarstw wysokodochodowych najwyżej znajduje się praca (zsumowane odpowiedzi z kolumn: *Zdecydowanie ważne* i *Raczej ważne*). Samo posiadanie pracy jest wyżej cenione niż jej efekty w postaci zadowolenia z wykonywanej pracy czy osiągnięcia sukcesu zawodowego. Gospodarstwa domowe o wysokich dochodach wykazują także troskę o przyszłą sytuację materialną swoją i swoich dzieci (por. tabela 8).

Tabela 8. Formy zabezpieczenia przyszłości w gospodarstwach domowych elit ekonomicznych.

Formy zabezpieczenia przyszłości	Odsetek respondentów	
	Dla siebie	Dla dzieci
Polisy ubezpieczeniowe na życie	78,7	15,3
Polisy dla dzieci (np. posagowe, na naukę)	1,3	21,3
Programy emerytalne III filaru	54,0	2,7
Inne	1,3	1,3
Nie korzystamy z żadnej formy zabezpieczenia przyszłości	16,7	69,3

Źródło: jak w tabeli 1.

Ponad 78% respondentów spośród form zabezpieczenia swojej przyszłości wybiera polisy ubezpieczeniowe na życie, na drugim miejscu programy emerytalne III filaru. Prawie 17% badanych gospodarstw nie korzysta z żadnej formy zabezpieczenia własnej przyszłości. Dość zaskakująca była informacja, że ponad 69% wysokodochodowych gospodarstw nie podjęło w latach 2001-2004 żadnych działań zabezpieczających sytuację materialną dzieci.

Z uzyskanych wyników badania elit ekonomicznych wynikało ponadto, że zmieniają się zwyczaje żywieniowe tych gospodarstw. Najistotniejsze znaczenie przy zakupie produktów żywnościowych miały takie czynniki, jak:

1. jakość – 94,7% odpowiedzi,
2. przyzwyczajenie – 45,3%,
3. marka – 44%.

Znacznie mniej osób wskazało na: chęć wyróżnienia się (10,7% odpowiedzi), reklamę (8,7%) oraz modę (7,3%). Są to dość ważne informacje w kontekście prowadzenia polityki marketingowej skierowanej do osób bogatych. Dominujące znaczenie jakości jako czynnika mającego najistotniejsze znaczenie przy zakupie produktów żywnościowych wynika z faktu, że w miarę wzrostu dochodów poszukuje się zazwyczaj produktów coraz bardziej luksusowych. Ponad 26% respondentów stwierdziło, że zaczęło kupować więcej żywności o wyższej jakości (jest to element dbałości o zdrowie, ale również wyróżnienia się, prestiżu). Znacznie mniej osób (7,3%) przywiązuje wagę do spożywania żywności ekologicznej. Jest to zatem nikły symptom zmiany zachowań konsumpcyjnych w kierunku tzw. konsumpcji świadomej.

Wśród dóbr trwałego użytku niektóre z nich można określić mianem luksusowych. Według subiektywnych ocen badanych na takie miano zasługuje przede wszystkim dobry samochód (por. tabela 9). Każde z wymienionych dóbr ma „typowego” konsumenta, o określonych cechach społeczno-demograficznych.

Interesująco przedstawiały się wyniki dotyczące sposobu zaspokajania potrzeb przez wysokodochodowe gospodarstwa domowe poprzez korzystanie z usług odpłatnych (tabela 10).



Tabela 9. Dobra uważane za luksusowe w ocenie gospodarstw wysokodochodowych (% wskazań).

Dobra trwałego użytku	Dominujące cechy społeczno-demograficzne
Dobry samochód (82,7%)	40 lat i powyżej, wykształcenie wyższe magisterskie, wieś
Jacht, motorówka (22,0%)	mężczyźni, 40-49 lat, wyższe wykształcenie, mieszkańcy dużych miast
Drogi sprzęt RTV/AGD (20,0 %)	kobiety, 35-39 lat, o niższym poziomie wykształcenia, osoby z miast o średniej wielkości
Meble, sauna, siłownia (12,0%)	do 29 lat, o wyższym poziomie wykształcenia, mieszkańcy średnich miast
Samolot, awionetka (11,3%)	mężczyźni, 30-39 lat, wykształcenie średnie i policealne, mieszkańcy miast do 100.000 mieszkańców
Kino domowe (10,7%)	kobiety, 50 lat i więcej, niższy poziom wykształcenia, mieszkańcy dużych miast

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 10. Sposoby zaspokajania potrzeb w zakresie usług w gospodarstwach wysokodochodowych (% wskazań).

Usługi	Sposób wykonywania usługi		
	Całkowicie we własnym zakresie	Częściowo korzystamy z płatnych usług	Wylącznie poprzez zakłady usługowe/osoby świadczące usługi
Opieka nad dorosłymi	89,3	8,0	2,7
Codzienne sprzątanie	79,4	15,3	5,3
Opieka nad dziećmi	79,3	18,0	2,7
Obiady świąteczne	75,3	23,3	1,4
Gotowanie rodzinnych obiadów	72,0	25,3	2,7
Sprzątanie raz na tydzień/dwa tygodnie	66,7	27,3	6,0
Prasowanie bielizny/odzieży	64,0	30,0	6,0
Prace porządkowe w ogrodzie	60,7	26,0	13,3
Pranie bielizny/odzieży	50,0	46,0	4,0
Generalne porządki, mycie okien	48,0	39,3	12,7
Szycie nowej odzieży	14,7	11,3	74,0
Mycie, konserwacja samochodu	14,0	43,3	42,7
Remonty, odnawianie mieszkania	10,7	25,3	64,0

Źródło: jak w tabeli 1.



Czynności związane z obsługą gospodarstwa domowego wykonywane są przez większość badanych we własnym zakresie. Wśród usług wykonywanych wyłącznie przez zakłady usługowe dominują usługi szycia nowej odzieży oraz remonty. Większość konsumentów o wysokich dochodach korzysta także z płatnych usług w zakresie mycia i konserwacji samochodu.

Struktura konsumpcji polskich gospodarstw wysokodochodowych na tle wybranych krajów Unii Europejskiej

Porównanie struktury konsumpcji polskich gospodarstw wysokodochodowych i w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2000-2005 jest utrudnione z kilku powodów, przede wszystkim braku szczegółowych danych o rozkładach i wydatkach w krajach UE, a w szczególności danych o gospodarstwach najbogatszych, oraz występowania istotnych luk w danych opublikowanych przez Eurostat. Tak więc ten wątek rozważań może mieć jedynie walor ilustracyjny pewien sposób formułowania wniosków, szczególnie w analizie porównawczej.

Stosunkowo pełne dane dotyczą jedynie 2001 roku i ten rok został wybrany do porównań, przy założeniu, że w wybranych bogatych krajach Unii zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji nie mają charakteru gwałtownego. Wyboru krajów najbogatszych dokonano, opierając się na dwóch miernikach nierówności rozkładów dochodów, a mianowicie: wskaźnik S80/S20 (miernik ten porównuje zbiór gospodarstw stanowiących 20% populacji o najwyższych ekwiwalentnych dochodach z 20% zbiorem gospodarstw o dochodach najniższych) oraz miarę nierówności w rozkładzie dochodów, zwaną współczynnikiem Giniego. Niskie poziomy tych wskaźników informują, że nie ma zbyt dużych nierówności w odniesieniu do dochodów, zatem gospodarstwa mogą zachowywać się podobnie odnośnie wydatków konsumpcyjnych (przy założeniu, że konsumpcję określa jedynie poziom dochodów). I tak w 2001 roku w 15 krajach EU miernik S80/S20 miał wartość 4,6, co oznacza, że 20% grupa gospodarstw najbogatszych uzyskiwała 4.6 razy więcej dochodów niż 20% grupa gospodarstw o dochodach najniższych. Najniższa wartość wskaźnika (w 2001 roku) charakteryzowała rozkład dochodów gospodarstw w Danii i wynosiła 3,0, najwyższą wartość (6,5) zanotowano dla Portugalii.

Wybrane dwa współczynniki charakteryzują sytuację gospodarstw domowych w zakresie poziomu dochodów. Dzięki temu wyselekcjonowano kraje o najniższym stopniu nierówności, uważane za bogate¹, i w przybliżeniu potraktowano dane o wydatkach konsumpcyjnych w tych krajach jako relatywnie „najbliższe” sytuacji zaobserwowanej w polskich gospodarstwach wysokodochodowych.

Udział wydatków na cele konsumpcyjne w dochodach w gospodarstwach wysokodochodowych w Polsce był określony w skali ogółem (por. tabela 1) i wynosił w 2003 roku 50,7%, a w 2005 roku wzrósł do prawie 56%. Oznaczało to, że prawie połowa dochodów mogła

¹ <http://europa.eu.int/comm/eurostat/newcronos/suite/retrieve/en/theme3/ilc/ilc-mi/ilc-1>.



być przeznaczona na inne niż konsumpcyjne cele, m.in. inwestycje lub oszczędności. W wybranych krajach Unii udział ten był następujący:

Tabela 11. Udział wydatków konsumpcyjnych w dochodach, 1999* r.

Kraje	Udział (w %)
EU15	74
Belgia	67
Dania	73
Francja	67
Luksembourg	75
Austria	69
Finlandia	54

*) Dot. porównania wydatków i dochodów ekwiwalentnych na osobę w ujęciu średnim. Brak danych dla lat późniejszych oraz dla niektórych krajów.

Źródło: <http://europa.eu.int/comm/eurostat/newcronos/suite/retrieve/en/theme3/ilc/ilc-mi/ilc-1>.

Tak więc w większości krajów udział wydatków na cele konsumpcyjne w dochodach (ujęcie ogólnokrajowe, średnio) w krajach Unii uznanych za „bogate” był znacznie większy niż w Polsce. Wysoki stopień zaspokojenia potrzeb w wymienionych krajach zmienił zapewne strukturę wydatków konsumpcyjnych. Jest to, być może, sytuacja, która dotyczyć będzie wkrótce polskich elit ekonomicznych. Trzeba jednak podkreślić, że np. w 2003 roku zmienił się już udział tych wydatków w polskich wysokodochodowych gospodarstwach pracowniczych. I tak w gospodarstwach występujących w miastach o liczbie mieszkańców 200-500 tys. wynosił 67,7%, wśród małżeństw bez dzieci 64,3%, natomiast wśród emerytów 60,1%, co pozwala stwierdzić pewne podobieństwo z sytuacją w wybranych krajach Unii.

Przechodząc obecnie do struktury wydatków na wyróżnione cele w wybranych „bogaty” krajach Unii oraz dla polskich gospodarstw wysokodochodowych², otrzymano dla 2001 roku dane przedstawione w tabeli 12 (poniżej).

Reasumując, należy podkreślić, że udział wydatków konsumpcyjnych w polskich gospodarstwach zaliczanych do elit ekonomicznych w zdecydowanej większości pozycji (cele wydatków) w poprzednich latach nie odbiegał znacząco od konsumpcji w wybranych krajach Unii. Tak więc można powiedzieć, że strukturę konsumpcji w polskich gospodarstwach wysokodochodowych oraz w krajach Unii cechuje dość silne podobieństwo.

² Dokonano porównania wydatków na poszczególne cele do wydatków ogółem w ujęciu średnim.



Tabela 12. Udział (w %) przeciętnych miesięcznych wydatków na cele konsumpcyjne w wybranych krajach Unii oraz w polskich gospodarstwach zaliczanych do elit ekonomicznych, 2001.

Cele wydatków	Wybrane kraje Unii*)							Polska elita ekonomiczna**)
	Belgia	Dania	Niemcy	Francja	Austria	Finlandia	Szwecja	
Żywność i napoje bezalkoh.	12,91	12,81	12,15	14,45	12,25	12,89	12,43	12,88
Alkohol, Papierosy	3,65	4,56	3,86	3,42	5,90	5,90	4,05	3,96
Odzież	5,50	5,08	6,29	4,81	6,51	4,67	5,50	6,67
Utrzymanie mieszkania	23,28	28,56	24,60	23,52	19,52	25,30	28,86	9,79
Wyposażenie domu	5,78	5,87	7,02	6,25	8,53	4,95	4,95	6,49
Zdrowie	4,27	2,66	4,07	3,54	2,23	3,89	2,49	2,00
Transport	14,84	11,45	14,26	15,12	12,62	12,34	13,29	14,04
Łączność	2,14	2,02	2,76	2,28	3,41	3,38	3,27	4,63
Rekreacja i kultura	9,53	10,62	9,55	8,87	11,78	11,35	12,20	9,82
Edukacja	0,58	0,77	0,69	0,60	0,64	0,47	0,22	3,20
Restauracje i hotele	5,52	5,51	4,84	7,54	9,37	6,75	5,08	4,39
Pozostałe wydatki	12,00	10,09	9,91	9,60	7,24	8,11	7,66	11,74

*) Brak danych dla Luksemburga.

***) W klasyfikacji polskiej występują jeszcze dwa cele (kieszonkowe oraz inne, np. dary), stąd brak sumowania do 100%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych jak w tabeli 10.

Konkluzje

Ocena różnych aspektów funkcjonowania polskich elit ekonomicznych jest złożonym metodologicznie problemem badawczym. Już samo wyodrębnienie tej nowej grupy społecznej nastęrcza problemy. Jest jednak zauważalne, że ta nowa grupa społeczna zaczyna zwiększać swoją liczebność. Budowanie tej grupy społecznej zaczęło się kilka lat temu. Dane demograficzne wskazały, że wśród osób bogatych nie było osób starszych. Dopiero osoby w wieku 25-44 zaczynają tworzyć grupę elity ekonomicznej.

Można jednak stwierdzić, że Polacy stają się bogatsi, co wykazują analizy rozkładów dochodów i wydatków konsumpcyjnych. Oznaczać to może także, że wzrost gospodarczy



w Polsce zaczyna się powoli przekładać na wzrost zamożności społeczeństwa. Najbardziej istotną wiadomością, jaka wypływa z analizy danych pochodzących ze statystyki publicznej, to informacja, że po zaspokojeniu podstawowych potrzeb konsumpcyjnych prawie połowa dochodów w gospodarstwach zamożniejszych jest przeznaczana na cele pozakonsumpcyjne. Gospodarstwa wysokodochodowe swoim kosztykiem konsumpcji dostarczyły istotnych informacji dla producentów dóbr i usług o wyższym standardzie. Wśród Polaków o najwyższych dochodach zidentyfikowano grupę podobnych zachowań konsumpcyjnych, dla których nabywanie drogich produktów stało się swoistą nagrodą za pracę, stresy, brak czasu wolnego.

Bibliografia:

1. Elity ekonomiczne - konsumpcja, rynek, marketing. Pod red. naukową T. Słaby. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
2. Konsument i Konsumpcja we współczesnej gospodarce. Pod red. naukową: M. Janoś-Kresło i B. Mróz. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
3. Konsumpcja elit ekonomicznych w Polsce – ujęcie empiryczne. Pod red. naukową T. Słaby. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2006.
4. Słaby T. Are the Poles Increasingly Well off? W: Studies and Works of the Collegium of Management and Finance. Volume 63, Warsaw School of Economics, Warsaw 2005.
5. Statystyka społeczna. Wybrane zagadnienia. Pod red. A. Szulca i T. Panka. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.