

Diagnoza sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego

Dr hab. Tomasz Zalega, prof. UW | Uniwersytet Warszawski | tomasz.zalega@wp.pl

Nadesłany 05.05.12

Zaakceptowany do druku 02.07.12

Abstrakt

Cel: Pokazanie sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego.

Metodologia: W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat poziomu bieżących dochodów gospodarstw domowych, ich oszczędności, działań asekuracyjnych podejmowanych w celu poprawy sytuacji materialnej, subiektywnej oceny warunków materialnych oraz sposobów gospodarowania środkami pieniężnymi, w badaniu bezpośrednim zastosowano metodę wywiadu kwestionariuszowego na próbie 1896 gospodarstw domowych.

Wnioski/oryginalność: W niniejszym artykule autor próbuje spojrzeć na zagadnienie sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego. W wyniku przeprowadzonych badań uchwycono strukturę oszczędności w ankietowanych gospodarstwach oraz cel ich przeznaczenia. Przeanalizowano także działania zaradcze i asekuracyjne podejmowane przez gospodarstwa domowe w celu poprawy warunków materialnych. W wyniku przeprowadzonych badań bezpośrednich udało się również dokonać oceny badanych gospodarstw w zakresie warunków materialnych i sposobów wykorzystania posiadanych środków pieniężnych.

Słowa kluczowe: kryzys, konsumpcja, zachowania konsumpcyjne, gospodarstwa domowe

A diagnosis of the Financial Situation of Polish Households in the Period of Financial and Economic Crisis

Primary submission 05.05.12

Final acceptance 07.07.12

Abstract

Purpose: The article aims to present the financial situation of Polish households affected by financial and economic crisis.

Method: A direct survey based on questionnaire interviews with 1896 households was conducted in order to collect full and up-to-date information on the level of their current incomes, savings, and preventive measures taken to improve the material situation, the subjective assessment of the material conditions and the allocation of monetary resources.

Conclusions/Originality: The article provides a thorough insight into the influence of a financial and economic crisis on the financial situation of Polish households. Based on the conducted survey, the structure of the households' savings, the changes therein, as well as their projected uses were identified. The preventive and remedial measures that households take to improve their material conditions were also analysed. The direct survey provided an opportunity to evaluate the selected households with respect to their material conditions and the allocation of cash resources.

Keywords: crisis, consumption, behavioral consumption, households

JEL: A12, C18, C46, D03, D12, D18, D69, E21

| Wstęp

W języku potocznym słowo „kryzys” służy określeniu różnych sytuacji, których wspólnym mianownikiem jest aspekt zagrożenia. Tak więc mówi się o kryzysie wartości, kryzysie rodziny, kryzysie finansów publicznych, kryzysie terroryzmu, kryzysie takiej czy innej tożsamości – tutaj, w przeciwieństwie do oryginalnego greckiego desygnatu pojęcia, wyraźnie pojawia się zagrożenie. Można zatem powiedzieć, że kryzys występuje w każdej sferze działalności człowieka, artykułując kulminację oddziaływania niekorzystnych determinant, objawiającą się gwałtownym załamaniem. W ujęciu ekonomicznym przez kryzys rozumie się gwałtowne zmniejszenie aktywności gospodarczej (produkcji, zatrudnienia i inwestycji), co w efekcie przyczynia się do naruszenia stanu równowagi ekonomicznej i osłabienia rozwoju gospodarczego danego kraju bądź regionu. W swym klasycznym ujęciu, na gruncie teorii ekonomii, kryzys jest jedną z faz cyklu koniunkturalnego, która charakteryzuje się gwałtownym spadkiem aktywności gospodarczej, bądź której towarzyszą negatywne trendy, przy założeniu, że stan taki utrzymuje się co najmniej przez pół roku. Klasyczny kryzys, będący przejściem z fazy ekspansji do fazy depresji i pojmowany jako załamanie wzrostu gospodarczego, czyli zmniejszenie działalności gospodarczej, cechuje się zmniejszeniem wielkości produkcji krajowej, nakładów przeznaczonych na inwestycje, spadkiem realnych dochodów ludności, a w konsekwencji także zmianą poziomu i struktury konsumpcji gospodarstw domowych.

Kryzys pojmowany jako zmniejszenie działalności gospodarczej jest określanym przez ekonomistów mianem kryzysu gospodarczego (ekonomicznego). Jednakże oprócz tego rodzaju kryzysu

w teorii ekonomii wyróżnia się również kryzysy walutowe i kryzysy finansowe, których pojęcia nie są tożsame¹.

Obecny kryzys finansowo-ekonomiczny zapoczątkowany w 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 (Zalega 2012). Zmiany zachodzące w gospodarce światowej, będące konsekwencją kryzysu finansowego-ekonomicznego, okazały się zbyt głębokie, aby jakikolwiek 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.

We współczesnych warunkach głębokiej współzależności gospodarek poszczególnych krajów żadne państwo nie może czuć się odporne na zachodzące 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. Ograniczenie rozmiarów popytu występujące u naszych głównych partnerów handlowych rzutuje pośrednio na zmniejszenie produkcji także u krajowych przedsiębiorców, wskutek znacznego zmniejszenia możliwości eksportowych. To z kolei prowadzi do mniej efektywnego wykorzystania krajowych czynników wytwórczych, w tym czynnika pracy. Wzrost bezrobocia niewątpliwie ma swoje przełożenie na sytuację materialną gospodarstw domowych i w efekcie prowadzi nie tylko do obniżenia poziomu konsumpcji gospodarstw domowych, ale także do jej pogorszenia.

W Polsce tak naprawdę nie zaobserwowano kryzysu, a jedynie spowolnienie gospodarcze. Można to tłumaczyć z jednej strony stabilnym systemem bankowym, w którym duże znaczenie przywiązuje się do depozytów jako źródeł finansowania działalności kredytowej banków, a także niepozyskiwania funduszy w procesach sekurytyzacji ani dokonywania przez banki inwestycji w papiery wartościowe powstałe w wyniku tych procesów – z drugiej zaś niższym aniżeli w gospodarkach rozwiniętych stopniem zadłużenia gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

W 2009 r. Polska jako jedyny kraj w Europie osiągnęła dodatni wzrost gospodarczy. W pewnym sensie był to wynik korzystnego splotu okoliczności, takich jak: osłabienie złotego, brak problemów w sektorze budowlanym oraz stosunkowo duży elastyczny rynek pracy. Istotną rolę odegrał także napływ funduszy europejskich (i ich lepsza absorpcja) oraz niemiecki plan wsparcia rodzimego sektora motoryzacyjnego, zakładający przyznawanie premii przy złomowaniu starego

¹ Szerzej na temat rodzajów kryzysu w gospodarce rynkowej w: Kaminsky G.L., Reinhard C.M. (1999) *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problem*. *The American Economic Review*, Vol. 89; Mishkin F.S. (2002) *Ekonomia pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN; Rogoff S.K., Husain A.M., Mody A., Brooks R., Oomes N. (2003) *Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes*, IFM Working Paper, WP/03/243, Washington.

auta i zakupie nowego. Do tego dochodzi stosunkowo mała zależność od eksportu. Polska jest w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej gospodarką mało otwartą. Stosunek obrotów handlowych do PKB w Polsce to około 80%. Załamanie się globalnego handlu w wyniku światowej recesji dotknęło polską gospodarkę w znacznie mniejszym stopniu. Nie bez znaczenia okazała się silna konsumpcja wewnętrzna. Wkład popytu krajowego we wzrost PKB w 2010 r. wyniósł 4,4 punkty procentowe, podczas gdy wkład eksportu netto był ujemny i wyniósł 0,6 punktu procentowego. Ponadto wzrost dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych i poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw wpływały pozytywnie na wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych.

Do zwiększenia popytu wewnętrznego w Polsce w 2010 r. przyczyniło się także spożycie oraz przyrost zapasów. Natomiast kolejne dobre informacje gospodarcze uruchamiały mechanizm samosprawdzającej się prognozy: banki, przedsiębiorstwa i konsumenci zaczęły wierzyć, że recesji da się uniknąć, co stało się samoczynnym elementem wzrostu gospodarczego (www.nietakikryzysstraszny.pl/images/Raport_Otwarcia.pdf 07.04.2012).

W celu określenia zależności zachodzącej między kryzysem a konsumpcją i zachowaniami nabywczymi przeprowadzono badania bezpośrednie dotyczące sytuacji materialnej i struktury konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Sama organizacja badań bezpośrednich konsumpcji była związana z precyzyjnym określeniem zarówno podmiotu, jak i miejsca przeprowadzenia badań. Podjęcie właściwych decyzji w tym zakresie jest niezwykle istotne, gdyż z dużym prawdopodobieństwem gwarantuje, że wynik przeprowadzonego badania będzie mógł stanowić podstawę do sformułowania niezafałszowanych i rzetelnych wniosków dotyczących nie tylko sytuacji materialnej, lecz także struktury konsumpcji oraz zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

W artykule, z uwagi na ograniczone ramy opracowania i jego temat, skoncentrowano się wyłącznie na przeanalizowaniu sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu, a mianowicie omówiono: oszczędności posiadane przez gospodarstwa, działania asekuracyjne podejmowane przez nie w celu poprawy sytuacji materialnej, subiektywną ocenę materialną oraz sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi.

W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat sytuacji materialnej, struktury konsumpcji oraz zachowań nabywczych gospodarstw domowych, w badaniu bezpośrednim zastosowano metodę wywiadu kwestionariuszowego. Metoda ta 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. Udało się w ten sposób m.in. wyjaśnić charakter działań podejmowanych przez ankietowanych w celu poprawy warunków materialnych, a także wyjaśnić determinanty, które doprowadziły do zmian w strukturze wydatków konsumpcyjnych – zwłaszcza zmian w spożyciu żywności.

Przed przystąpieniem do badań zasadniczych przeprowadzono badania próbne na zbiorowości 25 gospodarstw domowych. Ten pilotażowy wywiad kwestionariuszowy miał na celu sprawdzenie doboru i komunikatywności pytań zamieszczonych w kwestionariuszu ankietowym oraz prawidłowości układu ankiety. W efekcie tych badań dokonano poprawek w układzie kwestionariusza, rezygnując z niektórych pytań i wprowadzając w ich miejsce nowe, a także modyfikując niektóre z nich. Należy również wspomnieć o tym, że przy konstrukcji kwestionariusza wywiadu wykorzystano wypróbowane techniki stosowane powszechnie w badaniach rynkowych i marketingowych.

Z uwagi na niewyczerpujący charakter badań niezbędne było dobranie próby. W tym celu w pracy wykorzystano często stosowaną w badaniach socjologicznych metodę doboru celowokwotowego (tj. płeć, wiek, poziom wykształcenia), w której zakłada się, że próba jest reprezentatywna dla całej populacji tylko wtedy, gdy struktura próby z punktu widzenia kluczowych cech jest identyczna ze strukturą badanej zbiorowości.

Przyjętymi w badaniu cechami, oprócz demograficzno-społecznych, takich jak: płeć, wiek, wykształcenie czy liczba osób w gospodarstwie domowym, było również miejsce zamieszkania. Materiał empiryczny zawarty w pracy pochodzi z badań bezpośrednich przeprowadzonych w formie kwestionariusza ankietowego na próbie 1896 gospodarstw domowych w okresie od czerwca do września 2011 r. w dziesięciu największych miastach Polski. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi w próbie znalazły się osoby powyżej 18. roku życia, które posiadały samodzielność finansową i podejmowały decyzje nabywcze na rynku produktów żywnościowych i nieżywnościowych. Należy zaznaczyć, że respondenci byli traktowani jako przedstawiciele gospodarstw domowych i występowali w ich imieniu. Pomiaru, oprócz autora badań, dokonała przeszkolona w tym celu grupa studentów z Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego i Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Badania zostały w całości sfinansowane przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Podstawowym celem zaprojektowanych i przeprowadzonych badań empirycznych było uchwycenie struktury konsumpcji oraz specyfiki zachowań nabywczych gospodarstw domowych w okresie kryzysu, a także analiza i ocena zmiany w sferze zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych, z uwzględnieniem źródeł gromadzenia środków pieniężnych na finansowanie konsumpcji.

Dla celów badawczych sformułowano 15 hipotez o charakterze ogólnym, które zostały zweryfikowane w następstwie przeprowadzonych badań. Biorąc pod uwagę temat niniejszego artykułu, w odniesieniu do sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu, sformułowano trzy hipotezy badawcze:

- 1) obniżenie dochodów gospodarstw domowych (będące następstwem spowolnienia gospodarczego) wywołuje kłopoty dnia codziennego, które przejawiają się często w sytuacji niemożności pełnego zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych odczuwanych przez konsumentów, a także stanowi zagrożenie dla utrzymania dotychczasowego standardu życia i stwarza poczucie braku bezpieczeństwa;

- 2) pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w okresie kryzysu znajduje swoje odbicie w bardziej racjonalnym gospodarowaniu środkami pieniężnymi;
- 3) zachowania adaptacyjne gospodarstw domowych w warunkach kryzysu przejawiają się w podejmowaniu dodatkowych prac zarobkowych, które często nie są związane z wyuczonym lub wykonywanym zawodem.

Zebrany w trakcie badań bezpośrednich materiał zawierał wiele informacji o dużej liczbie jednostek. Materiał ten następnie uporządkowano, tzn. poddano grupowaniu i zliczeniu oraz wstępnej ocenie pod względem kompletności informacji. Przeprowadzona weryfikacja i ocena zebranego materiału badawczego pozwoliły na wyeliminowanie błędów wypełnienia, niedokładności zapisów, błędów logicznych i systematycznych. Z wyjściowej liczby wywiadów, wynoszącej 1900 respondentów, pozostało 1896 kwestionariuszy. W dalszym postępowaniu poddane one zostały procesowi kodowania, natomiast utworzony na bazie zbioru danych przetworzono pakietem statystycznym. Zastosowanie pakietu analizy statystycznej programu SPSS 14.0 PL wraz z pakietem AMOS oraz Matlab 7.14 umożliwiło dokonanie w stosunkowo krótkim czasie analizy informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzenia badań metodą wywiadu standaryzowanego. Następnie po zgrupowaniu, zliczeniu i wstępnym opisie zebranych danych dokonano ich analizy jakościowej i ilościowej.

| Dobór próby badawczej i jej charakterystyka

Badania dotyczące sytuacji materialnej gospodarstw domowych zostały przeprowadzone w dziesięciu największych miastach Polski, na próbie 1896 respondentów w okresie czerwca–września 2011 r. W próbie, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby powyżej 18. roku życia. W badaniach uczestniczyło 54,8% kobiet i 45,2% mężczyzn. Rozkład badanych według płci i wieku był zgodny z rozkładem populacji generalnej. Ważną zmienną przy badaniu konsumpcji ma miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące największe miasta Polski: Warszawę, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław, Szczecin, Gdańsk, Katowice, Lublin i Białystok. Każde miasto reprezentowało 188–190 osób, stanowiąc ok. 10% badanej populacji.

W badaniu zadano respondentom pytanie o poziom wykształcenia. W kwestionariuszu wywiadu przedstawiono cztery kategorie wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie i wyższe. Najsilniej reprezentowane były osoby z wykształceniem średnim. Co drugi ankietowany legitymował się tym poziomem wykształcenia. Co piąty ankietowany uzyskał wykształcenie wyższe. W badanej próbie najmniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (13,6%) oraz zasadniczym zawodowym (15,3%).

Warto także zwrócić uwagę na to, że ponad 4/5 respondentów było aktywnych zawodowo. Nie pracowało natomiast szesnastu na stu badanych. Proporcja aktywnych i biernych zawodowo w badanej populacji jest zbliżona do tej, która odnosi się do krajowego rynku pracy.

Blisko 2/5 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych, natomiast co trzeci ankietowany reprezentował gospodarstwo trzyosobowe. Z kolei co piąty respondent pochodził z czteroosobowego gospodarstwa domowego, a jedynie jeden na 49 ankietowanych był przedstawicielem jednoosobowych gospodarstw domowych.

Wśród badanych 40,6% nie miało na utrzymaniu dzieci, natomiast 32,1% miało jedno dziecko, zaś 22,5% ankietowanych – dwoje dzieci. Zaledwie co dwudziesty respondent reprezentował gospodarstwa domowe wielodzietne.

Prawie połowa respondentów określiła swoją sytuację ekonomiczną jako dobrą, zaś co trzeci ankietowany jako złą. Prawie co dziesiąty respondent określił swój status ekonomiczny jako bardzo dobry, natomiast co dwudziesty ankietowany ocenił swoją obecną sytuację materialną jako bardzo złą.

Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczne dochody *per capita* mieściły się w przedziale 2001,00–3000,00 zł. Prawie dla co trzeciego ankietowanego miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie nie przekraczał 2000,00 zł. Dla co dziesiątego ankietowanego dochód mieścił się w przedziale od 3001,00 do 4000,00 zł miesięcznie na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Najmniejszą grupę wśród respondentów stanowiły gospodarstwa, w których dochód *per capita* wyniósł powyżej 5000,00 zł miesięcznie.

| Wysokość dochodów gospodarstw domowych

Poziom bieżących rozporządzalnych dochodów ludności jest kluczowym ekonomicznym wskaźnikiem kształtowania konsumpcji, współdecydując łącznie z innymi determinantami o desygnowaniu kwot wydatkowanych na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych. Można zatem powiedzieć, że dochody, jakie uzyskiwane są przez konsumentów, stanowią ekonomiczny filar funkcjonowania każdej rodziny, określając tym samym standard życia, poziom konsumpcji i możliwości zaspokajania potrzeb wspólnych i indywidualnych członków gospodarstw domowych (Carroll 1997; Flavin 1981; Shefrin, Thaler 1988; Zalega 2012).

W sytuacji gdy pieniądź jest kluczowym ogranicznikiem konsumpcji, szczególne istotnego znaczenia zaczynają nabierać zmiany w poziomie i zakresie zróżnicowań dochodów *per capita*. Oznacza to, że dla oceny struktury konsumpcji gospodarstw domowych istotne znaczenie, oprócz osiąganego dochodu przez poszczególnych jego członków, mają także warunki mieszkaniowe oraz wyposażenie w dobra trwałego użytku. Wszystko to ma bezpośredni wpływ na indywidualne postawy i zachowania konsumentów, rzutując na ich zachowania rynkowe, bez względu na relacje do sytuacji obiektywnej.

Ankietowanych biorących udział w badaniu poproszono o określenie wysokości dochodu przypadającego miesięcznie na 1 osobę w ich gospodarstwie domowym. Dochody te zaklasyfiko-

wano do sześciu grup, z których dochody do 1000,00 zł mogą zostać określone jako „dochody niskie”. Do tej kategorii zaliczało się prawie 14% ogółu badanych rodzin. Warto przy tym zwrócić uwagę, że czternastu na stu uczestników badania dysponowało miesięcznie jedynie kwotą poniżej 1000,00 zł *per capita*, przy czym najniższy poziom deklarowanych dochodów wynosił nawet ok. 850,00 zł na 1 osobę.

Dochody miesięczne na 1 osobę w wysokości 1001,00–2000,00 zł uzyskiwało 27,4% badanych, a w granicach 2001,00–3000,00 zł – aż 2/5 ankietowanych. Pozostałe rodziny osiągały nieco wyższy poziom dochodów. I tak, 3001,00–4000,00 zł – co 10 respondent, 4001,00–5000,00 zł – 5,6% ankietowanych, zaś miesięcznym rozporządzalnym dochodem przekraczającym 5000,00 zł mogło pochwalić się zaledwie 3,2% badanych.

Należy oczywiście wziąć pod uwagę, że część ankietowanych mogła w sposób świadomy zaniżyć otrzymywany miesięcznie rozporządzalny dochód. Dotyczy to głównie tych osób, których dochody pochodzą z pracy wykonywanej nielegalnie. Niemniej nawet w tym przypadku uzyskane wyniki nie są zbyt wysokie.

Przeprowadzone badania pozwalają także na obserwację wpływu różnych czynników na poziom bieżących dochodów (tabela 1). Szczególnie duży wpływ na poziom bieżących dochodów badanych gospodarstw domowych mają takie cechy jak: wykształcenie ankietowanej osoby, liczba osób w rodzinie oraz miejsce zamieszkania.

W świetle przeprowadzonych analiz statystycznych okazało się, że poziom wykształcenia, jaki reprezentowały badane gospodarstwa domowe, różnicował wysokość dochodu osiąganego *per capita* (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,120$, przy $\rho = 0,01$). Jeżeli wziąć pod uwagę rodziny o niskim miesięcznym rozporządzalnym dochodzie (do 2000,00 zł), to np. wśród osób z wykształceniem wyższym do tej kategorii zalicza się prawie 2/5 ankietowanych. Wraz ze spadkiem poziomu rozporządzalnego dochodu ich odsetek wzrasta, by wśród osób legitymujących się wykształceniem podstawowym osiągnąć poziom 43,5%.

Jeszcze bardziej widoczny jest wpływ liczby osób pracujących na wysokość dochodów gospodarstw domowych (wartość współczynnika korelacyjnego Pearsona $r = 0,391$, przy $\rho \leq 0,01$). W gospodarstwach domowych, w których pracował ankietowany, wskaźnik niskich dochodów dotyczył 46,3% badanych.

Uwzględnienie miejsca zamieszkania różnicuje w statystycznie istotny sposób badaną zbiorowość gospodarstw domowych pod względem kryteriów wyróżnionych w tabeli 1, chociaż trzeba podkreślić mniejszą siłę tego zróżnicowania aniżeli w przypadku liczby osób pracujących czy wykształcenia (współczynnik V-Cramera = 0,119, przy $\rho \leq 0,01$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania respondentów, okazało się, że najwięcej rodzin o niskich dochodach pochodzi z Łodzi (15,9%), Białegostoku (15,7%) i Poznania (15,1%). Zdecydowanie najmniej osób deklarujących niskie dochody w swoich rodzinach pochodziło z Katowic (10,7%), Szczecina (12,8%) i Wrocławia (13,0%).

Tabela 1 | Poziom dochodu na 1 osobę w ankietowanych gospodarstwach domowych w 2011 r. (w %)

Cechy ankietowanych	do 1000,00 zł	1001,00– 2000,00 zł	2001,00– 3000,00 zł	3001,00– 4000,00 zł	4001,00– 5000,00 zł	powyżej 5000,00 zł
Ogółem	13,9	27,4	39,9	10,0	5,6	3,2
Wiek:						
18–25 lat	14,6	26,5	42,2	9,3	4,3	3,1
26–44 lat	13,5	24,3	40,0	12,0	6,9	3,3
45–64 lat	13,2	28,6	34,4	13,6	6,2	4,0
65 lat i więcej	14,3	30,2	43,0	5,1	5,0	2,4
Płeć:						
Kobiety	14,9	28,5	41,3	8,2	4,7	2,4
Mężczyźni	12,9	26,3	38,5	11,8	6,5	4,0
Wykształcenie:						
Podstawowe	15,0	28,5	47,1	6,1	2,3	1,0
Zasadnicze zawodowe	12,4	26,3	38,4	12,3	6,6	4,0
Średnie	14,4	28,9	36,0	9,7	7,5	3,5
Wyższe	13,8	25,9	38,1	11,9	6,0	4,3
Aktywność zawodowa:						
Pracujący	11,7	24,6	39,5	12,6	6,9	4,7
Niepracujący	16,1	30,2	40,3	7,4	4,3	1,7
Miejsce zamieszkania:						
Warszawa	13,8	21,3	42,9	12,4	6,1	3,5
Kraków	13,5	28,1	39,1	10,8	5,4	3,1
Łódź	15,9	30,0	37,3	9,2	5,0	2,6
Poznań	15,1	26,9	38,7	10,3	5,7	3,3
Wrocław	13,0	27,8	39,4	10,5	5,9	3,4
Szczecin	12,8	28,0	41,1	9,7	5,2	3,2
Gdańsk	13,6	26,9	40,2	10,3	5,6	3,4
Katowice	10,7	27,2	39,4	11,7	6,9	4,1
Lublin	14,9	29,6	38,6	8,9	5,2	2,8
Białystok	15,7	28,2	42,3	6,2	5,0	2,6

Źródło: badania własne.

Na poziom dochodu przypadającego na 1 osobę w gospodarstwie domowym, statystycznie istotnie wpływał wiek respondentów (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,074$, $\rho \leq 0,01$). Najniższe dochody (do 2000,00 zł na 1 osobę) wskazywały najczęściej osoby z grupy wiekowej 65 lat i więcej (44,5%). Dochody w przedziale 2001,00–4000,00 zł wskazały przeważnie osoby w przedziale wiekowym 26–44 lata – 52,0%, natomiast dochody w przedziale 3001,00–5000,00 zł respondenci z grupy wiekowej 45–64 lata (19,8%). Z kolei najwyższe dochody – powyżej 5000,00 zł na 1 osobę w gospodarstwie domowym deklarowali respondenci zaliczani do grupy wiekowej 26–44 lata. Co dziesiąty ankietowany z tej grupy wiekowej w 2011 r. wskazał właśnie na taki dochód *per capita* w swoim gospodarstwie.

Oszczędności w badanych gospodarstwach domowych

Oszczędności stanowią tę część rozporządzalnych dochodów, które nie zostały wydane na bieżącą konsumpcję. Można zatem powiedzieć, że oszczędności stanowią przesunięcie konsumpcji w czasie. Wybór między bieżącą konsumpcją a oszczędzaniem uzależniony jest przede wszystkim od subiektywnych preferencji jednostki co do bieżącej i przyszłej konsumpcji. Należy jednak pamiętać o tym, że sfera szeroko rozumianej konsumpcji i oszczędzania stanowi układ, który jest wielostronnie powiązany z otoczeniem. Zależności i interakcje, jakie występują między sferą konsumpcji i oszczędzania a otoczeniem, wymusza konieczność permanentnego monitorowania zmian w otoczeniu pod kątem identyfikacji nowych determinant i uwarunkowań konsumpcji i oszczędzania oraz zachowań konsumentckich. Otoczenie sfery konsumpcji i oszczędzania należy rozpatrywać jako system, który tworzą uwarunkowania będące wynikiem nie tylko transformacji gospodarczej, ale także postępujących w gospodarce procesów globalizacji i internacjonalizacji. Zmiany, jakie dokonują się w otoczeniu gospodarstwa domowego, mają charakter ekonomiczny i pozaekonomiczny. Zmiany o charakterze ekonomicznym dotyczą głównie podmiotów rynkowych, podczas gdy zmiany o charakterze pozaekonomicznym, powstałe w wyniku oddziaływania nowych uwarunkowań, wiążą się najogólniej ze znacznym przewartościowaniem działań i zachowań konsumentów, zmianą ich postaw, dążeń, aspiracji, hierarchii wartości, zmianą fundamentalnych celów oraz zmianami w procesie podejmowania decyzji przez członków gospodarstw domowych.

Potrzeba oszczędzania w gospodarstwach domowych pojawia się w związku z różnymi motywami, często wywołanymi przewidywaniem wystąpienia pewnych potrzeb w przyszłości i koniecznością ich zaspokojenia. Możliwość oszczędzania powstaje dopiero w sytuacji, gdy środki finansowe gospodarstw domowych są na tyle duże, że po zaspokojeniu potrzeb wiscerogennych, związanych z ich funkcjonowaniem, powstaje nadwyżka. Wykorzystanie tej nadwyżki na cele oszczędzania zależy od skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania, której miarą jest m.in. relacja oszczędności do PKB. W Polsce skłonność do oszczędzania jest niewielka (zwłaszcza w gospodarstwach domowych z osobą bezrobotną) w porównaniu z większością krajów rozwiniętych.

Według P. Lunta i S. Livingstone'a (1995: 622) oszczędzanie, niezależnie od wartości ekonomicznych, zaspokaja potrzeby psychologiczne trwale skorelowane z systemem wartości i osobowością konsumenta, a także jest związane z preferencją czasu, samokontrolą czy awersją do ryzyka. Podejmując decyzje o oszczędzaniu, gospodarstwa domowe mogą kierować się motywami: przezorności, ostrożności, potrzeby niezależności, przedsiębiorczości, chęci wykorzystania wyższej stopy procentowej, zwiększenia dobrobytu, pozostawienia spadku czy skąpstwa (Keynes 2003). I tak, przejawem motywu przezorności może być chęć zgromadzenia środków na starość, kształcenie itp. Z kolei motyw ostrożności wynika z przewidywania możliwości wystąpienia różnych nieoczekiwanych zdarzeń, takich jak utrata pracy, choroba oraz chęci zabezpieczenia się przed takimi ewentualnościami. Wyższa stopa procentowa skłania gospodarstwa domowe do gromadzenia oszczędności, dając możliwość powiększenia zgromadzonego kapitału. Oszczędzający

kieruje się możliwością uzyskania dodatkowych korzyści w związku z przewidywaną zmianą ceny pewnych aktywów. Dążenie do zwiększenia dobrobytu w przyszłości kosztem konsumpcji bieżącej jest czynnikiem zwiększającym skłonność do oszczędzania. Natomiast motyw skąpstwa wpływa na oszczędności przez ograniczenie bieżących wydatków.

Wymienione motywy i cele oszczędzania wpływają istotnie na kierunki oraz formy lokowania czasowo wolnych środków. Z uwagi na to, że mają one źródło w psychice człowieka, ich wpływ na indywidualne decyzje konsumentów nie jest dokładnie zbadany. W centrum zainteresowań współczesnych ekonomistów znajduje się motyw przezorności. Został on uwzględniony w modelach H. Leland (1968), H.M. Shefrina i R.H. Thaler (1981, 1988) oraz M. Kimbal (1990), jako próba przybliżenia do rzeczywistości modelu cyklu życia A.K. Ando i F. Modiglianego (1963) i hipotezy dochodu permanentnego M. Friedmana (1957), w związku z obserwowanymi odstępstwami od nich.

W przeprowadzonym badaniu zaledwie prawie co czwarty respondent deklarował posiadanie zasobów finansowych w postaci pieniędzy, lokat bankowych lub papierów wartościowych. Ponad 3/4 ankietowanych przyznała jednak, że w ich gospodarstwach domowych nie ma żadnych oszczędności, w tym niecałe 6% stwierdziło, że w okresie przed pojawieniem się kryzysu gospodarczego mieli jeszcze jakieś zaoszczędzone pieniądze, jednakże już je w całości wydali (tabela 2). Ten stosunkowo niski odsetek respondentów deklarujących posiadanie jakichkolwiek oszczędności można po części tłumaczyć niechęcią badanych do podania faktycznych informacji na temat rezerw finansowych w ich gospodarstwach domowych bądź trudnością w ich określeniu (ta ostatnia sugestia odnosi się głównie do najmłodszych respondentów z grupy wiekowej 18–25 lat oraz do badanych legitymujących się wykształceniem podstawowym).

Tabela 2 | Oszczędności w ankietowanych gospodarstwach domowych

Cechy ankietowanych	Gospodarstwa domowe (w %)	
	Posiadające oszczędności	Nieposiadające oszczędności
Ogółem	23,4	76,6
Wiek:		
18–25 lat	14,8	85,2
26–44 lat	23,4	76,6
45–64 lat	30,1	69,9
65 lat i więcej	25,3	74,7
Płeć:		
Kobiety	22,6	77,4
Mężczyźni	24,2	75,8
Wykształcenie:		
Podstawowe	19,7	80,3
Zasadnicze zawodowe	20,2	79,8
Średnie	24,4	75,6
Wyższe	29,3	70,7

Dochód na 1 osobę:		
do 1000,00 zł	3,1	96,9
1001,00–2000,00 zł	11,0	89,0
2001,00–3000,00 zł	13,6	86,4
3001,00–4000,00 zł	23,0	77,0
4001,00–5000,00 zł	40,5	59,5
powyżej 5000,00 zł	49,2	50,8
Aktywność zawodowa:		
Pracujący	31,6	68,4
Niepracujący	15,2	84,8
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	26,3	73,7
Kraków	25,1	74,9
Łódź	21,4	78,6
Poznań	25,0	75,0
Wrocław	24,9	75,1
Szczecin	22,7	77,3
Gdańsk	23,6	76,4
Katowice	23,5	76,5
Lublin	21,7	78,3
Białystok	19,8	80,2
Źródło: badania własne.		

Poszczególne czynniki socjodemograficzne różnicowały istotnie statystycznie opinie respondentów na temat posiadania oszczędności. Oczywiście jest, że posiadanie oszczędności jest nierozdzielnie związane z kondycją finansową i materialną gospodarstw domowych. Nie dziwi zatem fakt, że zmienną istotnie różnicującą badane gospodarstwa domowe pod względem oszczędzania jest grupa dochodowa, do jakiej zaliczono określone gospodarstwo (wartość współczynnika korelacji Pearsona $r = 0,418$, przy $p \leq 0,01$). I tak, im wyższa grupa dochodowa, tym większa skłonność do oszczędzania. Ponadto zwiększają się zasoby posiadanych oszczędności w gospodarstwach domowych. Posiadanie rozmaitych zasobów finansowych najczęściej deklarowali ankietowani, którzy osiągnęli miesięczne rozporządzalne dochody powyżej 5000,00 zł na 1 osobę w rodzinie (połowa respondentów), a także ankietowani w grupie dochodowej 4001,00–5000,00 zł (2/5 badanych). Wraz ze wzrostem poziomu dochodu respondenci częściej rezygnowali z przechowywania wolnych środków finansowych w domu na rzecz lokowania ich z zyskiem na rynku. Należy jednak podkreślić, że nawet w najzamożniejszych ankietowanych gospodarstwach domowych prawie połowa badanych stwierdziła, że ich gospodarstwa domowe nie dysponują żadnymi rezerwami finansowymi. Oczywiście mniej korzystna była sytuacja osób znajdujących się w znacznie gorszym położeniu społeczno-ekonomicznym.

Badani tym częściej deklarowali, że mają oszczędności (osobiste lub wspólne z innymi członkami gospodarstwa domowego), im byli lepiej wykształceni i sytuowani, bardziej zadowoleni ze swoich warunków materialnych, a także im większe miasto zamieszkiwali. O posiadanych rezerwach finansowych częściej też mówili badani z grupy wiekowej 45–64 lata (co trzeci

badany) oraz najstarsi respondenci w wieku 65 i więcej lat (co czwarty ankietowany). Natomiast najmniej oszczędności deklarowali najmłodszy badani z grupy wiekowej 18–25 lat (niespełna 15% ankietowanych).

Wykształcenie jest zmienną statystycznie wpływającą nie tylko na sam fakt posiadania oszczędności, ale również na ich wysokość (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,213$, $\rho = 0,01$). I tak, badani reprezentujący wyższy poziom wykształcenia częściej w ogóle posiadali oszczędności, niezależnie od wysokości zgromadzonych środków. Posiadanie rozmaitych zasobów finansowych deklarował co trzeci respondent legitymujący się wyższym wykształceniem, podczas gdy z wykształceniem podstawowym lub zasadniczym zawodowym – zaledwie co piąty. Można zatem stwierdzić, że im wyższy poziom wykształcenia respondentów, tym wyższe oszczędności.

Zmienną statystycznie różnicującą posiadanie oszczędności jest liczba osób pracujących w gospodarstwie domowym (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,142$, przy $\rho \leq 0,01$). I tak, im więcej w badanej rodzinie osób pracujących, tym większa skłonność do oszczędzania, a poza tym zwiększają się też zasoby posiadanych oszczędności.

Z nieco mniejszą siłą i statystycznie nieistotną różnicuje badane gospodarstwa domowe ze względu na skłonność do oszczędzania miejsce zamieszkania respondentów (wartość współczynnika V-Cramera wyniosła 0,065, przy $\rho = 0,491$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania ankietowanych osób, okazało się, że najwięcej oszczędności posiadały gospodarstwa zamieszkałe w Warszawie, Krakowie i Poznaniu (ponad 25%). Zdecydowanie najmniej osób deklarujących brak jakichkolwiek oszczędności pochodziło z Białegostoku, Łodzi i Lublina (średnio co piąty badany deklarował posiadanie oszczędności).

Z sondażu TNS OBOP przeprowadzonego w IV kwartale 2010 r. wynika, że 74% Polaków deklarowało, że nie ma żadnych oszczędności, zaś 26% twierdziło że ma odłożone pieniądze, przedmioty wartościowe lub nieruchomości, które traktuje jako lokatę kapitału. Jak wynika z przeprowadzonego sondażu, wśród respondentów dysponujących oszczędnościami były najczęściej osoby w wieku 30–39 lat (35%), legitymujące się wykształceniem wyższym (50%) lub średnim (33%), zajmujące kierownicze lub specjalistyczne stanowiska (33%), prywatni przedsiębiorcy (42%) oraz zamieszkujący miasta powyżej 100 tys. mieszkańców. Ponadto według danych z sondażu przeprowadzonego przez TNS OBOP wynika, że 7% respondentów miało oszczędności przekraczające 100 tys. zł, co trzeci deklarował że wynoszą one co najmniej 10 tys. zł, co piąty twierdził że jego oszczędności mieszczą się w przedziale 5–10 tys. zł, zaś w przypadku 19% badanych oszczędności te wynosiły od 2 do 5 tys. zł. Natomiast od 500 zł do 2 tys. zł udało się zaoszczędzić 16% badanych, a 12% ankietowanym – mniej niż 500 zł². Z kolei według danych z badania *Diagnozy Społecznej 2011* wynika, że w marcu 2011 r. blisko 38% gospodarstw domowych miało oszczędności. Wśród gospodarstw domowych deklarujących posiadanie oszczęd-

² www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/sondaz;tylko;co;czwarty;polak;ma;oszczednosci,164,0,700580.html (15.05.2012).

ności wyraźnie dominują gospodarstwa te, których oszczędności nie przekraczają ich miesięcznych lub 3-miesięcznych dochodów (ponad 33%). Najrzadziej deklarowały posiadanie jakichkolwiek oszczędności gospodarstwa utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (82%) i rencistów (81%), zaś najczęściej – gospodarstwa prowadzących działalność gospodarczą i pracowników (*Diagnoza...* 2011: 67).

Według danych zebranych przez firmę badawczą Analizy Online na koniec 2011 r. wartość oszczędności zgromadzonych przez polskie gospodarstwa domowe osiągnęła poziom 963 mld zł. W całym 2011 r. pieniądze Polaków zgromadzone w różnych formach oszczędzania wzrosły o prawie 6%, czyli o 52 mld zł. Wprawdzie był to trzeci rok z rzędu, w którym oszczędności zwiększyły swoją wartość, to jednak dynamika przyrostu była niższa niż w latach 2009–2010, kiedy wyniosła odpowiednio: 19% i 13%. Mimo że oszczędności gospodarstw domowych wzrosły w 2011 r., to ich relacja do PKB zmniejszyła się blisko o 4 punkty procentowe do poziomu 62%³.

Badanych, którzy mieli oszczędności osobiste lub wspólne z innymi członkami gospodarstwa domowego, zapytano, czy w wyniku kryzysu gospodarczego ich rezerwy finansowe pozostały naruszone, czy też zwiększyły się lub zmniejszyły. Okazało się, że 2/5 ankietowanych zachowało swoje rezerwy na niezmiennym poziomie. Z kolei co trzeciemu respondentowi z tej grupy udało się powiększyć oszczędności w swoim gospodarstwie domowym. Podobny odsetek odpowiedzi odnosił się do ankietowanych, którzy na skutek kryzysu gospodarczego uszczuplili swoje oszczędności (tabela 3).

Tabela 3 | Zmiany oszczędności w ankietowanych gospodarstwach domowych

Zmiany oszczędności w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy	Wskazania respondentów posiadających oszczędności (w %)
Zwiększyły się	30,6
Pozostały bez zmian	39,4
Zmniejszyły się	28,1
Trudno powiedzieć	1,9

Źródło: badania własne.

Posiadanie oszczędności i ich stabilność są jednym z kluczowych wskaźników poziomu bezpieczeństwa materialnego gospodarstw domowych. Należy jednak podkreślić, że w okresie transformacji permanentnie zmieniała się zasobność polskich gospodarstw domowych mierzona posiadaniem poszczególnych lokat finansowych (tabela 4).

³ www.rp.pl/artykul/837267.html. (15.05.2012).

Tabela 4 | **Oszczędności i inne zasoby pieniężne posiadane przez ankietowane gospodarstwa domowe**

Oszczędności i inne zasoby materialne, które można spieniężyć w razie potrzeby	Wskazania respondentów (w %)
Lokaty terminowe w konkretnych bankach w złotych	49,9
Konto bankowe <i>a vista</i> w złotych	36,4
Obligacje skarbu państwa	2,7
Kosztowności	7,6
Gotówka (w złotych) w domu	20,3
Indywidualna polisa ubezpieczenia na życie	25,6
Waluty w domu	4,3
Wartościowe przedmioty, które w razie potrzeby można spieniężyć	1,8
Pieniądze ulokowane w mieszkaniach, które w razie potrzeby można sprzedać	1,9
Pieniądze ulokowane w ziemi, którą w razie potrzeby można sprzedać	1,6

Źródło: badania własne.

Spośród wymienionych form oszczędności i lokat finansowych największą popularnością cieszyły się lokaty terminowe w konkretnych bankach oraz konto bankowe *a vista*. Połowa ankietowanych gospodarstw domowych mających oszczędności miała je w formie lokat w bankach w złotych. Konta bankowe *a vista* w złotych miało w 2011 r. prawie 2/5 badanych gospodarstw domowych posiadających oszczędności. Stosunkowo wysoki odsetek posiadaczy takich kont pozwala wnioskować o tendencji do utrwalania się w polskich gospodarstwach domowych zwyczaju powierzania swojej gotówki bankowi. Wskazywałyby na to również niski odsetek (20,3%) liczby zwolenników przechowywania pieniędzy w domu. Jednak przy wyciąganiu takich wniosków należy zachować dużą ostrożność, ponieważ porównanie danych dotyczących tej formy lokowania pieniędzy (i tylko w odniesieniu do przechowywania pieniędzy w domu) wskazuje na okresowe wahania opinii niż na zmianę stylu dysponowania własną gotówką.

Na niskim poziomie utrzymywało się wśród ankietowanych gospodarstw lokowanie pieniędzy w papiery wartościowe. Ta forma lokat finansowych, zwłaszcza w warunkach kryzysu finansowo-ekonomicznego, nie cieszyła się dużą popularnością wśród respondentów. Jest to zrozumiałe z uwagi na zwiększoną w okresie spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego niepewność i ryzyko lokowania zasobów pieniężnych w tego typu walory. Przeprowadzone badania potwierdziły wysoki odsetek posiadaczy indywidualnej polisy ubezpieczenia na życie. Co czwarty ankietowany wskazywał na polisę ubezpieczeniową na życie, jako formę oszczędności. Korzystanie z pozostałych form lokat i oszczędności kształtowało się na niskim poziomie. Przeprowadzone badania pokazują, że ankietowani konsumenci preferują tradycyjne, sprawdzone i zarazem bezpieczne instrumenty finansowe.

Z *Diagnozy Społecznej 2011* wynika, że ponad 68% gospodarstw mających oszczędności miało je w formie lokat bankowych w złotych, a ponad 2/5 badanych w gotówce. Najczęściej w bankach w złotych lokowały swoje oszczędności gospodarstwa domowe rolników (prawie 71%), a oszczędności w formie gotówkowej relatywnie najczęściej posiadały także gospodarstwa rolników (ponad 54%) oraz gospodarstwa domowe utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (54%). Spośród typów gospodarstw swoje oszczędności lokowały w bankach w złotych przede wszystkim małżeństwa z 1 dzieckiem (prawie 71%). Gotówka była natomiast relatywnie najczęstszą formą oszczędności w gospodarstwach wielorodzinnych (ponad 54%). Relatywnie największy odsetek gospodarstw lokował swoje oszczędności w bankach w złotych w największych miastach powyżej 500 tys. mieszkańców (ponad 75%). Z kolei lokaty oszczędnościowe w gotówce preferowały najczęściej gospodarstwa zamieszkujące na wsi (prawie 53%) (*Diagnoza ... 2011*: 67).

Formułując wnioski na temat zagadnień dotyczących form oszczędzania środków pieniężnych przez gospodarstwa domowe, można stwierdzić, że styl lokowania pieniędzy związany jest, co jest rzeczą oczywistą, z położeniem ekonomicznym ankietowanych. Im wyższe wykształcenie i lepsza ocena własnych warunków materialnych, tym częściej respondenci twierdzili, że dysponują różnego rodzaju lokatami finansowymi, a także tym rzadziej się zdarzało, że nie mieli żadnych oszczędności. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że nawet wśród osób znajdujących się w lepszej sytuacji materialnej były osoby, które nie posiadały żadnych lokat i innych form zasobów finansowych stwarzających poczucie bezpieczeństwa materialnego.

Ci spośród badanych, którzy zadeklarowali, że byli w stanie zaoszczędzić pieniądze w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego, najczęściej zamierzali je przeznaczyć na spłatę kredytu, zainwestowanie w ochronę zdrowia rodziny, ubranie i obuwie, pomoc własnym dzieciom, podwyższenie standardu mieszkania bądź na wypoczynek i rozrywkę (tabela 5).

Tabela 5 | Cel przeznaczenia oszczędności w badanych gospodarstwach domowych (%)

Wyszczególnienie	Procent odpowiedzi
Spłata kredytu (pożyczki)	20,3
Zainwestowanie w ochronę zdrowia rodziny	18,2
Ubranie i obuwie	17,3
Pomoc własnym dzieciom	15,4
Podwyższenie standardu mieszkania	12,8
Wypoczynek i rozrywka	7,3
Na zakup samochodu	2,2
Na zabezpieczenie się na przyszłość	2,0
Na hobby i sport	1,5
Na leki	1,3
Pomoc dla bliskich krewnych	0,4
Inne wydatki	1,3
Źródło: badania własne.	

Z badań nad kierunkami oszczędzania wynika, że najsilniejszym motywem oszczędzania była chęć spłaty zaciągniętych wcześniej pożyczek (kredytów). Co piąty badany, który był w stanie zaoszczędzić pieniądze, deklarował, że gromadzi rezerwy właśnie w celu spłaty różnego rodzaju pożyczek. Najczęściej oszczędzały na ten cel osoby w wieku 26–44 lata (30,4%), mieszkające w Poznaniu, Gdańsku Szczecinie i Białymstoku (ponad 18,6%), legitymujące się wykształceniem średnim i zasadniczym zawodowym (22,3%) i osiągające miesięczne dochody na 1 osobę w przedziale 2001,00–3000,00 zł (29,8%).

Istotnym motywem oszczędzania były także wydatki na ochronę zdrowia członków rodziny. Osoby starsze były silniej zorientowane na bezpieczeństwo w zakresie zdrowia niż osoby młode. Wydatki na cele zdrowotne były często wybierane przez osoby z przedziału wiekowego 45–64 lat oraz 65 i więcej lat (ponad 23,1%), mieszkające w Warszawie i Katowicach (ponad 24%), z wykształceniem średnim i wyższym (ponad 24,2%), a także osiągające miesięczny dochód na 1 osobę w wysokości 4000,00 zł i więcej (23,8%).

Wysoko w hierarchii celów oszczędzania znalazły się również wydatki na ubranie i obuwie. Typowymi konsumentami, którzy oszczędzali pieniądze na zakup ubrania, były osoby młode w wieku 18–25 lat (32,4%), mające co najmniej wykształcenie średnie (21,3%), mieszkające w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu (ponad 20%) i dysponujące miesięcznym dochodem na 1 osobę w wysokości 2001,00–3000,00 zł.

Pomoc własnym dzieciom, poprzez zapewnienie odpowiedniego startu życiowego i możliwości kształcenia dzieci, to cele wymieniane przez prawie 16% osób oszczędzających. Przyszłość dzieci jako ważny motyw oszczędzania w gospodarstwach domowych była wymieniana zwłaszcza wśród osób w średnim wieku 45–64 lata (22,6%), a zatem wówczas, kiedy w ich rodzinie dzieci są przeważnie w wieku szkolnym i trzeba zapewnić im właściwe wykształcenie. Najczęściej o pomocy dla dzieci myślały osoby legitymujące się wykształceniem wyższym (21,9%), mieszkające w Warszawie (20,9%) oraz Krakowie (20,1%) i osiągające miesięczny dochód na 1 osobę powyżej 4000,00 zł (21,1%).

Kolejnym celem oszczędzania wskazywanym przez respondentów były wydatki na dobra trwałego użytku (wyposażenie mieszkania w meble, sprzęt AGD i RTV). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że na wyposażenie domu/mieszkania w meble, artykuły gospodarstwa domowego wskazywały osoby w wieku 26–44 lata (17,9%), mające wykształcenie średnie i wyższe (ponad 18,8%), mieszkające we Wrocławiu (18,3%) i Gdańsku (16,7%), osiągające miesięczne dochody na 1 osobę powyżej 4000,00 zł (16,9%) oraz oceniające własne warunki materialne jako dobre (14,1%). Z kolei sprzęt audiowizualny (odtwarzacz DVD, komputer osobisty, cyfrowy aparat fotograficzny) był celem oszczędzania głównie osób młodych w wieku 18–25 lat (12,6%), mających wykształcenie średnie i wyższe (7,8%), mieszkających we Wrocławiu (8,4%) i Krakowie (8,1%) oraz dysponujących miesięcznym dochodem na 1 osobę w wysokości 3001,00–4000,00 zł (8,8%).

W hierarchii celów oszczędzania znalazła się również konsumpcja czasu wolnego, czyli wypoczynek i rozrywka. Ponad 7% badanych respondentów wskazało na wypoczynek jako cel oszczędzania. Wydatki na ten cel są silnie skorelowane z wieloma zmiennymi społeczno-ekonomicznymi (wiekiem, wykształceniem, miesięcznym dochodem, miejscem zamieszkania). Najczęściej wypoczynek i rozrywkę jako cel oszczędzania wskazywały osoby młode, w wieku 18–25 lat (8,1%) oraz w przedziale wiekowym 26–44 lat (7,4%), mieszkające w Warszawie (8,2%) i Wrocławiu (7,6%), mające wykształcenie wyższe (7,9%) i średnie (7,3%) i osiągające miesięczne dochody na 1 osobę powyżej 4000,00zł (7,9%).

Hobby i sport jako motyw oszczędzania były istotne zaledwie dla 1,5% badanych osób, które posiadają oszczędności. Byli to najczęściej ludzie młodzi, w przedziale wiekowym 18–25 lat (1,8%), legitymujący się wykształceniem średnim (1,6%) i wyższym (1,5%), mieszkający w Warszawie (1,8%) i Wrocławiu (1,7%) i osiągający miesięczne dochody na 1 osobę powyżej 30000,00 zł (1,8%). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że uprawianie sportu i posiadanie odpowiedniego sprzętu audiowizualnego czy komputera jest ważnym elementem stylu życia młodzieży.

Jednym z kolejnych celów oszczędzania, wskazywanym przez respondentów, był motyw zabezpieczenia się na przyszłość. Niespełna 2% badanych respondentów zadeklarowało, że gromadzi rezerwy dające poczucie bezpieczeństwa (tj. zabezpieczenie na starość i na tzw. czarną godzinę). Osoby starsze były silniej zorientowane na zabezpieczenie się na przyszłość aniżeli osoby młodsze. Wydatki na ten cel były często wybierane przez osoby z przedziału wiekowego 65 i więcej lat (2,7%), z wykształceniem wyższym (2,4%), mieszkające w Katowicach (2,6%) oraz Szczecinie (2,1%) i osiągające miesięczne dochody na 1 osobę powyżej 4000,00 zł (2,6%).

Stosunkowo niewiele osób wskazało jako cel oszczędzania wydatki na leki (1,3% respondentów). Oszczędzanie na ten cel deklarowały przede wszystkim osoby starsze, w grupie wiekowej 65 i więcej lat (1,7%), legitymujące się wykształceniem wyższym (1,5%) i średnim (1,4%) oraz mieszkające w Katowicach (1,5%) i Lublinie (1,4%).

Wśród respondentów posiadających oszczędności najwięcej deklarowało, że wysokość oszczędności nie przekracza miesięcznych bądź co najwyżej trzymiesięcznych dochodów gospodarstwa domowego (tabela 6).

Zmienną istotnie statystycznie różnicującą badaną zbiorowość gospodarstw domowych pod względem skłonności do oszczędzania była jedynie kategoria aktywności zawodowej (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,134$, przy $p = 0,05$). Respondenci, którzy określili siebie jako osobę pracującą, posiadali oszczędności, i to niezależnie od wysokości zgromadzonych środków. Odwrotną zależność można było zaobserwować w przypadku bezrobotnych ankietowanych.

Z kolei z *Diagnozy Społecznej 2011* wynika, że gospodarstwa domowe, które deklarowały posiadanie oszczędności, najczęściej gromadziły je jako rezerwę na sytuacje losowe (ponad 3/5 badanych), zabezpieczenie na starość (ponad 35%) oraz jako rezerwę na bieżące wydatki konsump-

cyjne (ponad 33%). I tak, oszczędności gromadzone jako rezerwa na sytuacje losowe najczęściej występowały w marcu 2011 r. w gospodarstwach emerytów (ponad 63%) i rencistów (ponad 62%), gospodarstwach domowych rodzin niepełnych, zamieszkujących duże miasta o liczbie mieszkańców 200–500 tys. Z kolei zabezpieczenie na starość było najczęściej wskazywanym celem gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe emerytów (49%) i rencistów (41%), gospodarstwa nierodzinne jednoosobowe (ponad 41%) i gospodarstwa zamieszkujące największe miasta powyżej 500 tys. mieszkańców (40%). Natomiast najczęściej gromadziły oszczędności jako rezerwę na bieżącą konsumpcję gospodarstwa domowe utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (67%), gospodarstwa małżeństw wielodzietnych (ponad 44%) oraz gospodarstwa zamieszkujące wieś (ponad 39%) (*Diagnoza...* 2011: 69).

Tabela 6 | Struktura badanych gospodarstw domowych deklarujących posiadanie oszczędności ze względu na różne kryteria w 2011 r. (%)

Wyszczególnienie	Do wysokości miesięcznych dochodów	Do wysokości trzymiesięcznych dochodów	Do wysokości rocznych dochodów	Powyżej wysokości rocznych dochodów
Ogółem	8,2	10,5	3,0	1,7
Wiek:				
18–25 lat	9,3	11,2	2,3	0,6
26–44 lat	7,3	10,9	3,3	1,9
45–64 lat	8,4	9,6	3,6	2,5
65 lat i więcej	7,8	10,3	2,8	1,8
Wykształcenie:				
Podstawowe	8,8	10,8	3,5	0,3
Zasadnicze zawodowe	8,7	10,0	3,1	1,6
Średnie	8,4	9,7	2,8	2,5
Wyższe	6,9	11,5	2,6	2,4
Aktywność zawodowa:				
Pracujący	7,8	9,8	3,5	2,3
Niepracujący	8,6	11,2	2,5	1,1
Miejsce zamieszkania:				
Warszawa	8,0	10,6	2,8	2,5
Kraków	8,3	10,8	2,6	1,7
Łódź	8,5	9,7	3,3	1,9
Poznań	7,7	10,9	3,0	1,8
Wrocław	8,3	10,8	2,6	1,7
Szczecin	8,0	11,0	2,8	1,6
Gdańsk	7,9	10,6	3,1	1,8
Katowice	7,8	11,0	3,0	1,6
Lublin	8,5	9,9	3,3	1,7
Białystok	9,0	9,7	3,5	1,2

Źródło: badania własne.

Natomiast pozostałe zmienne socjodemograficzne, tj. wiek, wykształcenie i miejsce zamieszkania, różnicują w tym względzie badane gospodarstwa domowe z dużo mniejszą i statystycznie nieistotną siłą. Z przeprowadzonych badań wynika, że oszczędności do wysokości miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego posiadały najczęściej najmłodsze osoby z grupy wiekowej 18–25 lat (co dziesiąty ankietowany), zaś najmniejszymi dochodami mogli pochwalić się respondenci z grupy wiekowej 26–44 lata. Należy jednak zauważyć, że najmłodszy respondenci nie tylko że nie reprezentowali kategorii, w której częściej stwierdza się posiadanie oszczędności, ale również w poszczególnych podgrupach wyróżnionych ze względu na wysokość zgromadzonych oszczędności nie wyróżniali się jako grupa szczególnie zasobna.

Grupą charakteryzującą się najwyższym udziałem w kategorii mających oszczędności w wysokości przekraczającej wartość rocznego dochodu stanowią ludzie w wieku 45–64 lata, a zatem osoby najczęściej aktywne zawodowo, w których gospodarstwie domowym jest jedna lub dwie osoby pracujące. Z kolei osoby z najmłodszej grupy wiekowej 18–25 lat dysponowały częściej aniżeli reprezentujący pozostałe kategorie wiekowe oszczędnościami o niższej wartości zgromadzonych środków, a zatem w wysokości co najwyżej trzymiesięcznych dochodów.

Poziom wykształcenia nie różnicował w sposób istotny statystycznie opinii na temat posiadanych oszczędności (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,105$, $\rho = 0,118$). Na podstawie informacji zdobytych w trakcie przeprowadzonych badań zaobserwowano, że wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia respondentów wzrastał odsetek posiadania oszczędności, niezależnie od wysokości zgromadzonych środków. Można dostrzec pewną prawidłowość polegającą przede wszystkim na tym, że wśród respondentów legitymujących się wyższym poziomem wykształcenia dysponowano oszczędnościami przekraczającymi roczny dochód częściej aniżeli w odniesieniu do gospodarstw domowych prowadzonych przez osoby posiadające zaledwie wykształcenie podstawowe.

Jedynie co trzynaste gospodarstwo domowe reprezentowane przez osoby z wyższym wykształceniem dysponowało oszczędnościami o wysokości miesięcznego dochodu, zaś średnio co dziesiąte dysponowało oszczędnościami w wysokości przekraczającej trzymiesięczny dochód. Można zatem powiedzieć, że poziom wykształcenia jest zmienną istotnie statystycznie różnicującą badane gospodarstwa domowe, nie tylko ze względu na sam fakt posiadania oszczędności, ale i na wartość zgromadzonych środków.

Z nieco mniejszą siłą różnicuje badane gospodarstwa domowe ze względu na posiadanie oszczędności miejsce zamieszkania (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,036, przy $\rho = 0,339$). Zaobserwowano, że częściej oszczędności nie posiadały gospodarstwa domowe reprezentujące jako miejsce zamieszkania Łódź i Białystok. Natomiast gospodarstwa domowe z Warszawy, Poznania i Katowic nieco częściej tymi oszczędnościami dysponowały. Wśród posiadających oszczędności i mieszkających w Warszawie prawie dwukrotnie częściej niż w Białymstoku wzrastał udział oszczędności przekraczających roczne dochody.

Zmienną różnicującą (co prawda w niewielkim stopniu) badane gospodarstwa domowe pod względem oszczędzania jest grupa dochodowa, do jakiej zaliczono gospodarstwo domowe (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,137$, przy $\rho \leq 0,01$). I tak, im wyższa grupa dochodowa, tym większa skłonność respondentów do oszczędzania, a także większe zasoby posiadanych oszczędności. Wśród gospodarstw domowych posiadających oszczędności i znajdujących się w najwyższej grupie dochodowej (powyżej 5000,00 zł na 1 osobę) prawie trzykrotnie częściej niż w pozostałych wzrastał udział oszczędności przewyższających roczne dochody gospodarstwa domowego.

Działania asekuracyjne podejmowane w okresie kryzysu w celu poprawy warunków materialnych

Podstawową konsekwencją kryzysu finansowo-ekonomicznego jest pogorszenie sytuacji finansowej wielu gospodarstw domowych. Ma to swoje odzwierciedlenie w zachowaniach konsumentów na rynku. Analiza sytuacji materialnej badanych gospodarstw domowych wskazuje, że część z nich boryka się z trudnościami finansowymi z uwagi na utratę dodatkowego lub podstawowego miejsca pracy. W wyniku ograniczeń finansowych spowodowanych kryzysem finansowo-ekonomicznym wielu konsumentów stoi przed koniecznością dokonania wyborów w zakresie konsumowania i oszczędzania. Niższe rozporządalne dochody, którymi dysponują gospodarstwa domowe, rzutują negatywnie na poziom zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych. Jak pokazuje praktyka, konsekwencją ograniczeń finansowych gospodarstw domowych jest z jednej strony bezpośrednia „reakcja na kryzys finansowo-ekonomiczny”, z drugiej zaś są tzw. zachowania postkryzysowe. Natychmiastową reakcją konsumentów na zjawiska kryzysowe jest zmniejszenie wydatków na bieżącą konsumpcję i ograniczenie zaspokojenia niektórych potrzeb, z kolei zachowania postkryzysowe, jak twierdzi O.A. Nilsen (2000; 2011), przejawiają się jako kontynuowanie, i co za tym idzie, pewne utrwalanie (przynajmniej w krótkim okresie) nawyków kryzysowych bądź nawet zmiana stylu życia konsumentów po wygaśnięciu fazy spadkowej cyklu. Z powyższych przyczyn próbowano w niniejszej pracy uzyskać odpowiedź na zasadnicze pytanie: w jaki sposób osłabienie tempa wzrostu gospodarczego wskutek światowego kryzysu gospodarczego wpłynęło na pogorszenie się sytuacji dochodowej polskich gospodarstw domowych. Starano się także dociec, jakie w związku z tym zostały podjęte przez polskie gospodarstwa domowe działania zaradcze w celu poprawy ich sytuacji materialnej.

Jak pokazuje praktyka, w przypadku niskich miesięcznych rozporządalnych dochodów, które nie wystarczają na zaspokojenie odczuwanych przez członków rodziny potrzeb, gospodarstwa domowe bardzo często nie ograniczają się wyłącznie do redukcji swoich potrzeb, a także starają się podejmować różnego rodzaju działania asekuracyjne, zmierzające do uzyskania dodatkowych środków finansowych umożliwiających w większym stopniu zaspokojenie odczuwanych potrzeb.

Większość ludzi próbuje wykorzystać czas kryzysu, któremu towarzyszy zazwyczaj zwiększone bezrobocie koniunkturalne, na podejmowanie nielegalnych, intratnych zajęć (zwłaszcza w han-

dlu), zwiększając tym samym szarą strefę gospodarki. Ta nierejestrowana działalność ekonomiczna w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego jest konsekwencją trudności w znalezieniu pracy na rynku oficjalnym (głównie z powodu wysokiego bezrobocia czy niedostosowania strukturalnego podaży do popytu na pracę) i stanowi alternatywę w stosunku do rynku oficjalnego. Część konsumentów traktuje poszukiwanie pracy w szarej strefie jako pewien sposób na poradzenie sobie z konsekwencjami kryzysu finansowo-ekonomicznego. Odnosi się to zwłaszcza do tych gospodarstw, których członkowie utracili pracę bądź mają ustawiczny problem ze znalezieniem stałego miejsca pracy. Należy wszakże pamiętać o tym, że dla wielu gospodarstw domowych dochody uzyskane z pracy w szarej strefie są istotnym uzupełnieniem ich budżetów domowych. Przeprowadzone badania w dużym stopniu potwierdziły tę opinię. Podejmowanie zajęć zarobkowych w okresie pozostawania bez pracy zawodowej zadeklarował co drugi ankietowany, przy czym dodatkową pracę zarobkową podejmowały nie tylko osoby bezrobotne, lecz także pracujący zawodowo członkowie ich rodzin (tabela 7). Najczęściej były to prace dorywcze (37,2%), rzadziej sezonowe (10,3%) i stosunkowo rzadko podejmowane były one systematycznie (5,8%).

Tabela 7 | Struktura respondentów podejmujących dodatkowe zajęcia zarobkowe (liczba ankietowanych o poszczególnych cechach = 100)

Cechy ankietowanych	Liczba osób	w %
Ogółem	1011	53,3
Wiek:		
18–25 lat	194	61,8
26–44 lata	451	57,3
45–64 lata	277	44,1
65 lat i więcej	89	52,6
Płeć:		
Kobiety	523	49,7
Mężczyźni	488	56,9
Wykształcenie:		
Podstawowe	167	64,7
Zasadnicze zawodowe	162	55,7
Średnie	493	51,9
Wyższe	101	25,4
Aktywność zawodowa:		
Pracujący	842	52,8
Niepracujący	169	55,9
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	106	52,7
Kraków	97	51,0
Łódź	114	60,3
Poznań	95	50,0

Wrocław	96	51,3
Szczecin	112	59,6
Gdańsk	81	43,5
Katowice	111	59,0
Lublin	90	47,8
Białystok	109	58,2

Źródło: badania własne.

Zmienną statystycznie istotnie różnicującą badaną populację ze względu na podejmowanie dodatkowych zajęć zarobkowych był poziom wykształcenia (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,124$, przy $\rho = 0,01$). Przeprowadzone badania pokazują, że respondenci legitymujący się niższym poziomem wykształcenia i posiadający niskie miesięczne rozporządalne dochody częściej podejmowali próby podjęcia dodatkowej pracy zarobkowej.

Wskaźniki procentowe częstości podejmowania pracy, w zależności od poziomu wykształcenia, różnicowały poszczególne grupy respondentów i mieściły się w przedziale 25,4–64,7%. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w przypadku osób z wykształceniem podstawowym wskaźnik podejmowania dodatkowej pracy zarobkowej był o wiele punktów procentowych wyższy aniżeli w pozostałych grupach ankietowanych gospodarstw domowych. Najniższe wskaźniki dotyczyły osób legitymujących się wykształceniem wyższym i średnim. I tak, zaledwie co czwarty ankietowany legitymujący się wyższym wykształceniem i 3/5 respondentów posiadających wykształcenie średnie podejmowali starania znalezienia dodatkowej pracy. Jak już wcześniej wspomniano, stosunkowo rzadko dodatkową pracę podejmowały osoby z wyższym poziomem wykształcenia. Jednakże takie zróżnicowanie należy wiązać przede wszystkim z siłą motywacji osób poszukujących pracy aniżeli możliwościami zatrudnienia.

Kolejną zmienną różnicującą istotnie statystycznie podejmowanie dodatkowych zajęć przez ankietowanych była liczba osób pracujących w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,217$, przy $\rho \leq 0,01$). I tak, im więcej osób pracujących, tym mniejsze zainteresowanie podejmowaniem dodatkowych źródeł zarobku. W przypadku gospodarstw domowych z dwiema pracującymi osobami, dodatkowe zajęcia podejmował przeciętnie co trzeci ankietowany, podczas gdy w rodzinach, które w swoim składzie nie posiadały osób pracujących bądź tylko jedną – dwukrotnie więcej.

Pozostałe zmienne socjodemograficzne nie wpływały istotnie statystycznie na podejmowanie przez ankietowanych dodatkowych prac zarobkowych w reakcji na kryzys gospodarczy.

Przeprowadzone badania pokazują, że biorąc pod uwagę kryterium wieku, grupę najdynamiczniejszą w podejmowaniu dodatkowej pracy stanowiły osoby w wieku 18–25 lata (61,8%) oraz osoby starsze powyżej 65. roku życia (52,6%), natomiast osoby z grupy wiekowej 45–64 lata podejmowały dodatkową pracę nieco rzadziej (44,1%). Podejmowanie dodatkowych działań zarobkowych w reakcji na kryzys gospodarczy przez najmłodszych respondentów (do 25. roku

życia) wynika często z posiadania przez nich nieregularnych dochodów. Natomiast podejmowanie dodatkowej pracy zarobkowej przez osoby starsze można tłumaczyć tym, że dysponują one czasem wolnym oraz otrzymują niskie emerytury, które nie w pełni zaspokajają ich podstawowe potrzeby.

W kontekście uzyskanych wyników warto podać, że na częstość dodatkowego zarobkowania ankietowanych istotny wpływ ma również płeć respondentów. I tak, mężczyźni (56,9%) częściej niż kobiety (49,7%) podejmowali dodatkowe zajęcia zarobkowe w okresie kryzysu gospodarczego.

Przyjmując za kryterium miejsca zamieszkania, najczęściej dodatkową pracę podejmowali respondenci pochodzący z Łodzi, Szczecina, Białegostoku i Katowic, najrzadziej zaś mieszkańcy Gdańska i Lublina.

Podsumowując: można stwierdzić, że wśród zarobkujących było więcej mężczyzn, osób z młodszych grup wiekowych i niskim poziomie wykształcenia. Świadczy to wyraźnie o dużej motywacyjnej roli subiektywnych odczuć i ich wpływie na działania podejmowane w procesie zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych.

Charakter podejmowanej pracy w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego jest istotny z tego względu, że może wskazywać na siłę przymusu przekwalifikowania ze względu na cechy respondentów (tabela 8).

Tabela 8 | Charakter podejmowanych prac zarobkowych w okresie kryzysu przez ankietowane gospodarstwa domowe (w %)

Cechy ankietowanych	Związany z zawodem ankietowanego	Niezwiązany z zawodem ankietowanego
ogółem	36,4	63,3
wiek:		
18–25 lat	30,8	69,2
26–44 lata	39,3	60,7
45–64 lat	38,9	61,1
65 lat i więcej	36,6	63,4
Płeć:		
Kobiety	32,2	67,8
Mężczyźni	40,6	59,4
Wykształcenie:		
Podstawowe	26,8	73,2
Zasadnicze zawodowe	37,3	62,7
Średnie	39,8	60,2
Wyższe	41,7	58,3
Aktywność zawodowa:		
Pracujący	43,1	56,9
Niepracujący	29,7	70,3

Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	37,6	62,4
Kraków	36,8	63,2
Łódź	34,9	65,1
Poznań	38,1	61,9
Wrocław	36,9	63,1
Szczecin	37,2	62,8
Gdańsk	36,5	63,5
Katowice	39,1	60,9
Lublin	34,4	65,6
Białystok	32,5	67,5

Źródło: badania własne.

W kategoriach ogólnych można stwierdzić, że dodatkowe prace zarobkowe w odniesieniu do ponad 3/5 badanych osób nie były związane z ich kwalifikacjami. Relatywnie najczęściej zbieżność z zawodem osiągały osoby w grupie wiekowej 26–44 lata, zaś najrzadziej – najmłodszy respondenci (do 25 lat). Również osoby o wyższym poziomie wykształcenia i większym doświadczeniu w zawodzie osiągały częściej zbieżność dodatkowego zarobkowania z posiadanymi kwalifikacjami, odpowiednio: 41,7% i 39,8%.

Te dwie zależności charakteryzują w pewnym sensie rynek pracy po jego stronie popytowej. Potwierdzają bowiem fakt, że na rynku pracy wśród pracodawców występuje duże zapotrzebowanie na młodych, zdolnych i kreatywnych ludzi o wysokich kwalifikacjach.

Wiek wywierał wpływ na charakter prac zarobkowych podejmowanych przez respondentów (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,117$, przy $\rho \leq 0,01$). Odnotowano, że wraz z wiekiem wzrastała liczba ankietowanych, którzy podejmowali prace zarobkowe niezwiązane z wyuczonym zawodem.

Przeprowadzone badania pokazują także zależność, jednak niezbyt dużą, między aktywnością zawodową a podejmowaniem prac zarobkowych. Znalazło to swoje potwierdzenie w niezbyt dużej wielkości współczynnika korelacji Pearsona $r = 0,118$, przy $\rho \leq 0,01$.

Płeć jest zmienną słabo różnicującą ankietowane gospodarstwa domowe ze względu na charakter podejmowanych prac zarobkowych. W tym przypadku wielkość współczynnika korelacyjnego Pearsona przyjęła nieco niższą wartość i kształtowała się na poziomie $r = 0,079$, przy $\rho \leq 0,01$.

| Subiektywna ocena warunków materialnych

Zróznicowanie sytuacji materialnej ankietowanych gospodarstw domowych jest wyrażane w ich samoocenach. Obraz stopnia zadowolenia z bieżącej sytuacji materialnej badanych rodzin daje analiza rozkładu odpowiedzi na pytanie dotyczące aktualnej sytuacji finansowej. W świetle

omówionych wcześniej wskaźników dotyczących wysokości dochodu nie może dziwić fakt, że nieliczni tylko respondenci ocenili sytuację materialną swojej rodziny jako bardzo dobrą (2,9%), natomiast co czwarty respondent ocenił swoją sytuację finansową jako dobrą. Połowa badanych uznała sytuację rodziny jako złą, zaś co piąty ankietowany jako bardzo złą. Wynika z tego, że w analizowanym okresie 70% badanych konsumentów było niezadowolonych z uzyskiwanego bieżącego rozporządzalnego dochodu.

Wystawione przez respondentów oceny dotyczące sytuacji materialnej w ich rodzinach były dość silnie zróżnicowane w zależności od cech charakteryzujących osoby ankietowane i ich rodziny (tabela 9).

Tabela 9 | Ocena sytuacji materialnej ankietowanych gospodarstw domowych okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego (w %)

Cechy ankietowanych	Bardzo dobra	Dobra	Zła	Bardzo zła
Ogółem	2,9	26,1	50,4	20,6
Wiek:				
18–25 lat	2,0	30,2	50,8	17,0
26–44 lata	5,4	34,6	52,3	7,7
45–64 lata	3,3	25,8	46,4	24,5
65 lat i więcej	0,9	13,8	52,1	33,2
Płeć:				
Kobiety	3,0	28,1	51,3	17,6
Mężczyźni	2,8	24,1	49,5	23,6
Wykształcenie:				
Podstawowe	—	5,6	64,7	29,7
Zasadnicze zawodowe	3,3	30,8	43,6	22,3
Średnie	3,6	32,8	43,8	19,8
Wyższe	4,7	35,2	49,5	10,6
Aktywność zawodowa:				
Pracujący	4,1	35,5	47,4	13,0
Niepracujący	1,7	16,7	53,4	28,2
Dochód na 1 osobę:				
do 1000,00 zł	—	—	58,1	41,9
1001,00–2000,00 zł	—	10,8	55,6	33,6
2001,00–3000,00 zł	1,1	25,6	43,1	30,2
3001,00–4000,00 zł	3,7	29,3	49,1	17,9
4001,00–5000,00 zł	5,4	30,5	64,1	—
powyżej 5000,00 zł	7,2	60,4	32,4	—
Pozycja w gospodarstwie domowym:				
Głowa rodziny	2,5	25,8	48,6	23,1
Członek rodziny	3,3	26,4	52,2	18,1

Miejsce zamieszkania:				
Warszawa	3,8	26,2	50,1	19,9
Kraków	3,2	27,0	49,1	20,7
Łódź	2,9	25,6	50,2	21,3
Poznań	3,3	28,2	49,2	19,3
Wrocław	3,0	27,9	49,0	20,1
Szczecin	2,8	26,3	52,6	18,3
Gdańsk	2,8	25,5	51,2	20,5
Katowice	3,1	23,4	52,3	21,2
Lublin	2,2	25,0	51,2	21,6
Białystok	1,9	25,9	49,1	23,1

Uwaga: Skala czterostopniowa: 1 – bardzo zła, 2 – zła, 3 – dobra, 4 – bardzo dobra.

Źródło: badania własne.

Wiek różnicował istotnie statystycznie opinie respondentów na temat ich sytuacji finansowej (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,141$, przy $\rho \leq 0,01$). Najczęściej osoby z grupy wiekowej 26–44 lata oraz najmłodsi respondenci (do 25 lat) wskazywali najwyższe oceny sytuacji finansowej w skali czterostopniowej. Najgorzej sytuację materialną w swoim gospodarstwie oceniali respondenci w wieku 65 lat i więcej. Jedynie co siódmy z nich ocenił sytuację materialną w swojej rodzinie jako dobrą lub bardzo dobrą.

Na ocenę obecnej sytuacji finansowej wpływał dochód na 1 osobę w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,457$, przy $\rho \leq 0,01$). O ile bowiem ponad 2/5 ankietowanych uzyskujących miesięczny dochód do 1000,00 zł na 1 osobę oceniło swoją sytuację jako bardzo złą i odpowiednio: 58,1% jako złą, o tyle w wyższych grupach dochodowych wskaźniki te systematycznie zmniejszały się, aby w grupie gospodarstw domowych znajdujących się w przedziale dochodowym 4001,00–5000,00 zł i dochodzie przewyższającym 5000,00 zł miesięcznie na osobę, żaden z respondentów w badanym okresie nie uznał swojej sytuacji jako bardzo złą. W tych grupach dochodowych odpowiednio: 64,1% i 32,4% oceniło swoją sytuację finansową jako złą, natomiast odpowiednio: 30,5% i 60,4% ankietowanych jako dobrą.

Przeprowadzone badania pokazują, że aktywność zawodowa również wpływała na ocenę obecnej sytuacji finansowej (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,197$, przy $\rho \leq 0,01$). I tak, im dłuższy okres pozostawania bez pracy, tym mniej korzystna ocena sytuacji materialnej gospodarstwa domowego. Zaobserwowano mianowicie zdecydowany wzrost negatywnej oceny bieżącej sytuacji finansowej w warunkach kryzysu wraz z wydłużeniem się okresu bezrobocia.

Podobnie jak w przypadku wysokości miesięcznego rozporządzalnego dochodu samoocena wzrasta wraz z poziomem wykształcenia respondentów (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,205$, przy $\rho = 0,01$). W przypadku osób z wykształceniem podstawowym aż co trzeci ankietowany ocenił sytuację materialną swojej rodziny w warunkach kryzysu jako bardzo złą, podczas gdy wśród osób z wyższym wykształceniem zaledwie co dziesiąty.

W kontekście uzyskanych wyników warto nadmienić, że ocena bieżącej sytuacji materialnej gospodarstwa domowego skorelowana jest z pozycją ankietowanej osoby w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,106$, przy $\rho \leq 0,01$). Uwzględniając tę zmienną, zaobserwowano, że członkowie gospodarstwa domowego zdecydowanie optymistycznie ocenili sytuację materialną w warunkach kryzysu gospodarczego aniżeli osoba podająca się za głowę rodziny. Z badań wynika, że członkowie rodziny o ponad 5,0% więcej w stosunku do głowy rodziny ocenili sytuację materialną swojego gospodarstwa jako dobrą, zaś o 21,6% mniej – jako bardzo złą. Ocena ta jest niższa wśród określających siebie jako głowę rodziny, a także dodatkowo jest tym niższa, im starsza jest osoba bezrobotna. I tak, w przypadku osób najmłodszych (do 25 lat) zaledwie 17,0% oceniło sytuację materialną swojej rodziny w warunkach kryzysu gospodarczego jako bardzo złą, podczas gdy wśród ankietowanych powyżej 65 lat i więcej – co trzeci. Wśród młodych respondentów w stosunku do osób w wieku powyżej 65 lat wyższy był także odsetek określających sytuację materialną swojego rodziny w warunkach kryzysu gospodarczego jako bardzo dobrą.

Miejsce zamieszkania również różnicowało (jednakże już w mniejszym stopniu) badaną populację (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,048, $\rho \leq 0,05$). Samoocena sytuacji finansowej dokonana przez ankietowanych z tych miast, w których wystąpił niższy poziom rozporządzalnych dochodów, także była niższa. Najwięcej ocen negatywnych uzyskano w Białymstoku, Lublinie i Łodzi, zaś zdecydowanie najmniej – w Szczecinie, Poznaniu i Warszawie.

Zmienną niewpływającą w sposób statystycznie istotny na opinie respondentów na temat ich zadowolenia z sytuacji finansowej była płeć (współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $r = -0,019$, $p = 0,689$).

| Sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi w okresie kryzysu

Pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego znalazło swoje odbicie w zmianach, jakich dokonały one, gospodarując miesięcznym rozporządzalnym dochodem.

Przeprowadzone badania wskazują, że w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego prawie co piąty ankietowany stwierdził, że pieniędzy nie wystarcza mu nawet na bieżące potrzeby, zaś 2/5 respondentów wskazało, że pieniędzy starcza im tylko na podstawowe wydatki (chleb, mleko itp.). Z kolei co dziesiąty respondent twierdził, że w jego gospodarstwie domowym wystarczy środków finansowych na zaspokojenie odczuwanych potrzeb, zaś jedynie co dwudziesty ankietowany był zdania, że pieniędzy w jego rodzinie wystarcza na zaspokojenie wszelkich odczuwanych potrzeb, i to bez specjalnego oszczędzania (tabela 10).

Tabela 10 | Sposób gospodarowania środkami pieniężnymi w ankietowanych gospodarstwach domowych w 2011 r. (w %)

Cechy ankietowanych	Wystarcza nam na wszystko bez oszczędzania	Oszczędzamy i wystarcza nam na wszystko	Żyjemy bardzo oszczędnie	Wystarcza nam jedynie na podstawowe potrzeby	Nie starcza nam na podstawowe wydatki codzienne
Ogółem	5,2	10,6	24,8	40,5	18,9
Wiek:					
18–25 lat	7,1	10,9	27,3	40,8	13,9
26–44 lat	5,3	11,6	21,1	43,2	18,8
45–64 lat	4,8	10,8	25,2	42,5	16,7
65 lat i więcej	3,6	9,1	25,6	35,5	26,2
Płeć:					
Kobiety	5,3	8,9	25,8	41,3	18,7
Mężczyźni	5,1	12,3	23,8	39,7	19,1
Wykształcenie:					
Podstawowe	—	2,9	23,4	50,6	23,1
Zasadnicze zawodowe	4,6	12,6	26,1	36,2	20,8
Średnie	6,5	11,8	24,0	39,6	18,1
Wyższe	9,7	15,1	25,7	35,9	13,6
Pozycja w rodzinie:					
Głowa rodziny	4,8	9,9	25,1	41,8	18,4
Członek rodziny	5,6	11,3	24,5	39,2	19,4
Liczba osób pracujących w rodzinie:					
0	—	—	15,8	48,7	35,5
1	6,6	14,5	27,3	38,6	13,0
2	9,0	17,3	31,3	34,2	8,2
Dochód na 1 osobę:					
do 1000,00 zł	—	—	22,1	29,0	48,9
1001,00–2000,00 zł	—	4,2	23,0	50,1	22,7
2001,00–3000,00 zł	1,3	9,8	24,8	48,3	15,8
3001,00–4000,00 zł	6,1	14,3	25,6	42,1	11,9
4001,00–5000,00 zł	9,2	16,4	26,9	38,8	8,7
powyżej 5000,00 zł	14,6	18,9	26,4	43,7	5,4
Aktywność zawodowa:					
Pracujący	7,6	12,5	25,3	40,7	13,9
Niepracujący	2,8	8,7	24,3	40,3	23,9
Miejsce zamieszkania:					
Warszawa	7,3	11,3	26,1	39,0	16,3
Kraków	6,1	11,0	26,2	37,8	18,9
Łódź	3,2	8,7	25,0	41,5	21,6
Poznań	5,9	10,9	24,6	41,8	16,8
Wrocław	6,3	11,6	23,1	40,4	18,6
Szczecin	5,2	10,9	22,8	42,0	19,1
Gdańsk	4,9	11,9	23,7	40,6	18,8
Katowice	6,3	12,0	24,6	38,4	18,7
Lublin	3,6	8,4	26,6	41,5	19,9
Białystok	3,2	9,3	25,3	41,9	20,3

Źródło: badania własne.

Zmienną o największej sile różnicowania badanej zbiorowości gospodarstw domowych pod względem gospodarowania środkami finansowymi w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego okazała się grupa dochodowa, do jakiej zakwalifikowano dane gospodarstwo domowe (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,406$, przy $\rho \leq 0,01$). Jak można się było spodziewać, najmniej korzystnie wypadły gospodarstwa domowe zaliczone do najniższych grup dochodowych. Największe trudności z zaspokojeniem nawet podstawowych potrzeb miały oczywiście te gospodarstwa domowe, które dysponowały miesięcznym rozporządzalnym dochodem do 2000,00 zł na 1 osobę. Wraz ze wzrostem poziomu dochodu, zaspokojenie potrzeb rodziny staje się coraz łatwiejsze. I tak, co drugi respondent dysponujący miesięcznym dochodem per capita do 1000,00 zł stwierdzał, że pieniędzy nie wystarcza mu nawet na bieżące potrzeby i musi pożyczać pieniądze bądź korzystać z nagromadzonych wcześniej oszczędności. Bardzo podobnie kształtowała się sytuacja gospodarstw domowych o rozporządzalnych dochodach do 2000,00 zł miesięcznie. Co czwarty ankietowany z tej grupy dochodowej sygnalizował problemy z zaspokojeniem podstawowych potrzeb w swoim gospodarstwie domowym. Należy również podkreślić, że co trzeci respondent dysponujący miesięcznym dochodem 1001,00–2000,00 zł żywił nadzieję, że jego obecne trudności finansowe mają charakter przejściowy i w najbliższej przyszłości na skutek znalezienia dodatkowego źródła pracy oraz poprawy sytuacji makroekonomicznej ulegną zdecydowanej poprawie. Zatem, w odniesieniu do tej grupy rodzin potwierdza się działanie efektu rygla (zapadki). Efekt ten został dokładnie opisany w literaturze przedmiotu w teorii dochodu względnego autorstwa amerykańskiego ekonomisty Jamesa Stemble'a Duesenberry'ego (1952).

Rodziny dysponujące dochodem od 1001,00–2000,00 zł miesięcznie na 1 osobę w najwyższym odsetku twierdziły, że pieniędzy wystarcza im jedynie na podstawowe potrzeby (co drugi ankietowany). Również respondenci dysponujący wyższym miesięcznym dochodem (od 4001,00 do 5000,00 zł i powyżej 5000,00 zł na 1 osobę) najczęściej udzielali odpowiedzi, że żyją bardzo oszczędnie, aby odłożyć na poważniejsze zakupy (co czwarty ankietowany). Jedynie 14,6% gospodarstw domowych o dochodach powyżej 5000,00 zł miesięcznie na 1 osobę deklaroowało, że żyje im się bardzo dobrze, bez specjalnego oszczędzania, i wystarcza im na zaspokojenie niemal wszystkich odczuwanych przez członków rodziny potrzeb.

Zmienną istotnie statystycznie różnicującą badaną zbiorowość pod względem sposobu gospodarowania dochodem jest liczba osób pracujących w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,316$, przy $\rho \leq 0,01$). Im mniej osób pracujących w gospodarstwie, tym częstsze odpowiedzi, że pieniędzy nie starcza na podstawowe wydatki codzienne bądź starcza jedynie na podstawowe potrzeby.

Podobne spostrzeżenia odnotowano, gdy uwzględniono wiek ankietowanego. Zmienna ta różnicuje badaną próbę w sposób istotny statystyczny, chociaż z mniejszą niż przeanalizowane już zmienne siłą zróżnicowania (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,137$, przy $\rho \leq 0,01$). W kontekście otrzymanych wyników można stwierdzić, że co piąty respondent z grupy wiekowej 26–44 lata deklaroował, że w jego gospodarstwie domowym nie starcza na podstawowe wydatki

codzienne. Z kolei najwięcej takich wskazań odnotowano w grupie wiekowej 65 lat i więcej – co czwarty respondent.

Na oceny dokonanych zmian w sytuacji dochodowej istotny statystycznie wpływ wywierało też wykształcenie (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,239$, przy $\rho = 0,01$). I tak, wyższe wykształcenie sprzyjało korzystniejszym ocenom, a wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe skłaniało do negatywnych ocen zmian sytuacji dochodowej. Respondenci legitymujący się wyższym wykształceniem pięciokrotnie częściej niż ankietowani z wykształceniem podstawowym deklarowali, że żyją oszczędnie, ale starcza im na zaspokojenie odczuwanych potrzeb.

Zmienną o istotnym statystycznie różnicowaniu badanej zbiorowości gospodarstw domowych w zakresie sposobu gospodarowania środkami pieniężnymi jest aktywność zawodowa. Miarę tego zróżnicowania odzwierciedla współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,112$, przy $\rho \leq 0,01$. Jak można się było spodziewać, mniej korzystnie wypadły te gospodarstwa domowe, w których ankietowany nie pracował. Ponad 3/5 niepracujących respondentów negatywnie oceniało zmiany sytuacji dochodowej rodziny w okresie kryzysu gospodarczego, deklarując, że w ich gospodarstwie domowym z ledwością starcza na podstawowe wydatki i dlatego nie w pełni zaspokajane są potrzeby wiscerogenne jego członków.

Ciekawych informacji dostarczyła analiza trudności w zaspokajaniu bieżących potrzeb w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego z uwzględnieniem miejsca zamieszkania. Otóż najmniej trudności z zaspokajaniem podstawowych potrzeb i wiązaniem końca z końcem mieli ankietowani z Warszawy, Wrocławia i Krakowa. Jedynie co szósty respondent z wymienionych miast deklarował, że w jego gospodarstwie domowym nie starcza na podstawowe wydatki codzienne, podczas gdy w pozostałych ankietowanych miastach takich wskazań było więcej. Najwięcej takich wskazań odnotowano w Łodzi, Białymstoku i Lublinie (co czwarty ankietowany). Dodać w tym miejscu należy, że uwzględnienie wartości współczynnika V-Cramera wynoszącej 0,201, przy poziomie istotności $\rho \leq 0,01$, pozwala traktować tę zmienną jako istotną statystycznie. Tak więc miejsce zamieszkania jest determinantą istotnie różnicującą sposób gospodarowania środkami pieniężnymi w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego w ankietowanych gospodarstwach domowych.

Z nieco mniejszą siłą i statystycznie nieistotną różnicuje się badane gospodarstwa domowe ze względu na sposób gospodarowania dochodem w okresie kryzysu, biorąc pod uwagę płeć respondentów (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0,078$, przy $\rho = 0,281$). Również pozycja w rodzinie nie różnicowała w sposób istotny statystycznie opinii badanych na temat sposobu gospodarowania dochodem w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego (współczynnik korelacji Spearmana $r = -0,021$, przy $\rho = 0,499$).

Podsumowując: na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że kłopoty z zaspokojeniem bieżących potrzeb w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego były tym większe,

im niższy poziom wykształcenia miała osoba ankietowana oraz im była ona starsza. Trudności z zaspokojeniem podstawowych potrzeb pogłębiały się także wśród osób niepracujących i z miast o wysokim bezrobociu strukturalnym.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza sytuacji materialnej gospodarstw domowych w okresie kryzysu pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

1. Styl lokowania pieniędzy związany jest z położeniem ekonomicznym ankietowanych. Im wyższe wykształcenie i lepsza ocena własnych warunków materialnych, tym częściej respondenci twierdzili, że dysponują różnego rodzaju lokatami finansowymi, a także tym rzadziej się zdarzało, że nie mieli żadnych oszczędności.
2. Ci spośród badanych, którzy zadeklarowali, że są w stanie zaoszczędzić jakiegokolwiek środków finansowe pieniądze, najczęściej są skłonni przeznaczyć je na spłatę kredytu, zainwestować w ochronę zdrowia rodziny, ubranie i obuwie, pomoc własnym dzieciom, podwyższenie standardu mieszkania bądź na wypoczynek i rozrywkę.
3. Konsekwencją ograniczeń finansowych gospodarstw domowych jest z jednej strony bezpośrednia „reakcja na kryzys finansowo-ekonomiczny”, objawiająca się w postaci zmian stylu życia, z drugiej zaś są tzw. zachowania postkryzysowe, które przejawiają się m.in. podejmowaniem pracy w szarej strefie.
4. Wśród podejmujących dodatkową pracę w celu uzupełnienia budżetów domowych przeważali mężczyźni, osoby z młodszych grup wiekowych i niskim poziomie wykształcenia. Świadczy to wyraźnie o dużej motywacyjnej roli subiektywnych odczuć i ich wpływie na działania podejmowane w procesie zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych.
5. Ponad 70% respondentów było niezadowolonych z uzyskiwanego bieżącego dochodu rozporządzalnego, zaś oceny dotyczące sytuacji materialnej w ich gospodarstwach domowych były dość silnie zróżnicowane w zależności od cech charakteryzujących osoby ankietowane i ich rodziny.
6. Kłopoty z zaspokojeniem bieżących potrzeb najczęściej deklarowali respondenci, którzy osiągalni miesięczne dochody rozporządzalne nieprzekraczające 1000,00 zł, z grupy wiekowej 65 lat i więcej, posiadający wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe, a także osoby niepracujące oraz mieszkańcy Łodzi, Białegostoku i Lublina.

B i b l i o g r a f i a

Ando A., Modigliani F. (1963) The Life – Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Test. *American Economic Review*, Vol. 53, No. 1.

Askildsen J.E., Nilsen O.A. (2010) Markup Cyclicity and Input Factor Adjustments: *Empirical Economics*. Vol. 38, No. 2, s. 409–428, <http://dx.doi.org/10.1007/s00181-009-0273-y>.

Carroll Ch. (1992) The Buffer-Stock Theory of Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, No. 112 (1).

Diagnoza Społeczna 2011, Warunki i jakość życia Polaków. Raport pod red. J. Czapińskiego i T. Panka, Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.

Duesenberry J.S. (1952) *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard-Cambridge M.A.: Harvard University Press.

Flavin M.A. (1981) The Adjustment of Consumption to Changing Expectations About Future Income. *The Journal of Political Economy*, Vol. 89, No.5.

Friedman M. (1957) *A Theory of Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.

Keynes J.M. (2003) *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa: PWN.

Kimball M. (1990) Precautionary Saving in the Small and the Large. *Econometrica*, Vol. 58, No. 1, s. 53–73.

Leland H.E. (1968) Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 3, s. 465–473.

Lunt P., Livingstone S. (1995) Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and

total savings. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 12, No. 4, s. 621–641, [http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870\(91\)90003-C](http://dx.doi.org/10.1016/0167-4870(91)90003-C).

Nilsen O.A., Raknerud A., Rybalka M., Skjerpen T. (2011) The importance of skill measurement for growth accounting. *Review of Income and Wealth*, Vol. 57, No. 2, s. 293–305.

Shefrin H.M., Thaler R.H. (1988) The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, Vol. 26, No. 4, s. 609–643.

Thaler R.M., Shefrin H.M. (1981) An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 2, s. 392–406.

Zalega T. (2012) *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*. Warszawa: PWE.