

dr hab. prof. UW Tomasz Zalega

Katedra Gospodarki Narodowej
Uniwersytet Warszawski

Diagnoza oszczędności w wielkomijskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu

WSTĘP

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, 2012a]. Zmiany zachodzące w gospodarce światowej, będące konsekwencją kryzysu finansowo-ekonomicznego okazały się zbyt głębokie, aby jakkolwiek kraj mógł się przed nimi uchronić. Kryzys dotknął także Polskę, jednakże w relatywnie mniejszym stopniu niż większość krajów uprzemysłowionych, czy też niektórych krajów naszego regionu.

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 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 pkt proc., 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.nietakikryzys straszny.pl..., 07.04.2012].

W celu określenia zależności zachodzącej między kryzysem a konsumpcją przeprowadzono badania ankietowe dotyczące sytuacji materialnej i struktury konsumpcji polskich gospodarstw domowych. Sama organizacja badań bezpośrednich konsumpcji była związana z precyzyjnym określeniem 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 zarówno sytuacji materialnej, jak i struktury konsumpcji oraz zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

W artykule skoncentrowano się na przeanalizowaniu sytuacji materialnej polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu, a mianowicie omówiono oszczędności posiadane przez ankietowane gospodarstwa domowe oraz motywy oszczędzania, którymi się kierowały.

OSZCZĘDNOŚCI W TEORIACH EKONOMICZNYCH

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, wymuszają konieczność permanentnego monitorowania zmian w otoczeniu pod kątem identyfikacji nowych determinant i uwarunkowań konsumpcji i oszczędzania oraz zachowań konsumenckich. Otoczenie sfery konsumpcji i oszczędzania należy rozpatrywać jako system, który tworzy 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 prze-

wartościowaniem działań i zachowań konsumentów, zmianą ich postaw, dążeń, aspiracji, hierarchii wartości, zmianą fundamentalnych celów oraz zmianami w procesie podejmowania decyzji przez członków gospodarstw domowych.

Powszechnie wiadomo, że wzrost dochodów powoduje z reguły wzrost wydatków/konsumpcji. Należałoby z tego wnioskować, że przy obniżaniu się dochodów, konsumpcja powinna zmniejszać się. Jednak nie zawsze tak bywa. Już T. Veblen zauważył, że o wiele trudniej jest zredukować wydatki, odzwyczaić się od raz osiągniętej stopy życiowej, niż zwiększyć wydatki odpowiednio do wzrostu zamożności [Veblen, 1971, s. 93]. Powodem takiego zachowania jest silne przyzwyczajenie do osiągniętego poziomu i stylu życia, uzyskanego statusu społecznego. Źródłem finansowania konsumpcji w takiej sytuacji są oszczędności, pożyczki, sprzedaż majątku, pomoc społeczna itp. W literaturze przedmiotu zjawisko to określane jest mianem efektu rygla lub efektu zapadki.

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 nawiązaniu do powyższej prawidłowości, nie sposób pominąć uzupełniającej jej hipotezy J.M. Keynesa. Z teoretycznego punktu widzenia horyzont planowania oszczędności może być nieskończony. W hipotezie dochodu absolutnego J.M. Keynesa, skłonność do konsumpcji jest funkcją stosunkowo stałą, gdyż wielkość całkowitej konsumpcji uzależniona jest głównie od wielkości całkowitego dochodu. W efekcie oznacza to, że wyższemu bezwzględnemu poziomowi dochodu będzie na ogół odpowiadała większa rozpiętość między dochodem a konsumpcją. W konsekwencji, wraz ze wzrostem dochodu realnego rosnać też będzie procentowy udział oszczędności w dochodzie [Keynes, 2003, s. 88]. Z kolei hipoteza dochodu permanentnego (stałego) M. Friedmana i H. Watta oraz hipoteza cyklu życia F. Modiglianiego i R. Brumberga, które powstały w wyniku zakwestionowania funkcji konsumpcji J.M. Keynesa zakładają, że podstawowym motywem oszczędzania jest dążenie do wyrównania konsumpcji w ciągu całego życia, wskazując jednocześnie (głównie hipoteza dochodu permanentnego) na wyższą konsumpcję z dochodu stałego i wyższe oszczędności z dochodu zmiennego.

W hipotezie cyklu życia F. Modiglianiego i R. Brumberga, sformułowanej w 1954 r., oszczędności w krótkim okresie uzależnione są od tego, na ile bieżący dochód odbiega od dochodu życiowego. Z kolei w hipotezie dochodu permanentnego M. Friedmana z 1957 r., oszczędności są określane jako zdyskontowana bieżąca wartość spodziewanego spadku dochodu. Jednakże M. Friedman

mocno akcentował, że jego hipoteza dochodu stałego wcale nie oznacza przewidywanego dochodu całego życia, a jedynie trwałe element tego dochodu, uznawany za taki przez konsumenta w okresie zależnym od jego indywidualnych możliwości planowania [Friedman, 1957, s. 93]. Horyzont ten obejmuje okres kilku bądź kilkunastu lat, a nie całe życie, jak zakładał w swojej koncepcji cyklu życia F. Modigliani i R. Brumberg. A zatem, jeśli konsument planuje swoje wydatki konsumpcyjne w okresie krótszym niż całe życie, wówczas powodem oszczędzania jest dążenie do stworzenia pewnej rezerwy majątku, w celu zabezpieczenia się przed nagłymi spadkami dochodu w krótkim okresie [Carroll, 1997].

Wzajemne relacje między konsumpcją a oszczędnościami były także przedmiotem zainteresowania George'a Katona. W teorii zachowania konsumenta G. Katona [1953; 1964; 1968; 1975] wykazał, że ograniczenie bieżącej konsumpcji jest reakcją konsumentów na pesymistyczną ocenę warunków ekonomicznych. Spodziewając się pogorszenia warunków życiowych, konsumenci redukują dotychczasowy poziom wydatków, w celu zaspokojenia swoich potrzeb w przyszłości. Z kolei optymistyczna ocena sytuacji prowadzi do zwiększonych bieżących wydatków, a zatem i do relatywnego spadku oszczędności przeznaczonych na zaspokojenie przyszłych potrzeb [Zalega, 2011].

Bazując na wiodących teoriach konsumpcji i oszczędzania, dokonując pewnego uogólnienia można stwierdzić, że gospodarstwa domowe wybierają pomiędzy oszczędnością a konsumpcją. Skłonność do oszczędzania jest odwrotną stroną skłonności do konsumpcji. Gospodarstwa domowe mogą oszczędzać poważną część swoich dochodów, mimo że są to dochody skromne, a realna stopa procentowa bliska zeru. Dzieje się tak dlatego, że – jak to trafnie ujął P.A. Samuelson – „oszczędzanie jest dla nich odruchem warunkowym” [Zalega, 2007].

Zgodnie z hipotezą cyklu życia, oszczędności w skali całego życia zależą przede wszystkim od czynników demograficznych (wieku, liczebności rodziny, czasu pojawienia się pierwszego dziecka w rodzinie), ale także od wielu determinant z nimi związanych (wykształcenia, miejsca zamieszkania). Suma tych czynników wywiera znaczący wpływ na bieżący dochód uzyskiwany przez jednostkę i gospodarstwo domowe, a także na oczekiwania co do wzrostu dochodu w przyszłości. Co prawda, hipoteza cyklu życia dotyczy sposobu zachowania się jednostki w całym życiu, ale dochód życiowy służy także utrzymaniu rodziny. Kombinacja czynników demograficznych, społecznych i dochodowych jest podstawą międzyokresowego wyboru w dziedzinie podziału dochodu na konsumpcję i oszczędności [Liberda, 2000, s. 79].

Dzięki założeniu skończonego okresu życia w hipotezie cyklu życia zakłada się, że oszczędności, które gromadzone są w okresie aktywności zawodowej, tworzą pewnego rodzaju piramidę, która osiąga swój szczyt w momencie przejścia na emeryturę. Ponieważ dochody nie są statyczne w czasie, wyłączenie konsumpcji powoduje zmiany stóp oszczędności w ciągu życia jednostki. Oznacza to, że całkowita stopa oszczędzania będzie skorelowana ze strukturą demo-

graficzną ludności. Przyjmując zatem kluczowe założenie hipotezy cyklu życia, że oszczędności są gromadzone w okresie aktywności zawodowej, aby pokryć potrzeby konsumpcyjne odczuwane po przejściu na emeryturę, mamy do czynienia ze znanym w teorii ekonomii tzw. efektem Neissera. Efekt ten polega na tym, że wzrost ludności przyczynia się do zwiększenia liczby oszczędzających (przede wszystkim młodych gospodarstw domowych) w stosunku do konsumujących oszczędności, prowadząc tym samym do wzrostu całkowitej stopy oszczędzania w danej gospodarce [Modigliani, 1986, s. 302].

Teorie standardowe zakładały w pełni racjonalne postępowanie jednostek, co nie odzwierciedlało rzeczywistości. Z uwagi na to, że w praktyce obserwuje się wiele odstępstw od nich, w modelach opisujących zjawiska ekonomiczne zaczęto uwzględniać także aspekt psychologiczny. Prace psychologów behawioralnych A. Tversky'ego i D. Kahnemana [1979; 1984; 1992] pozwoliły na wyjaśnienie wielu zachowań konsumentów, a także doprowadziły do rozdzwieku między teorią ekonomiczną i praktyką. W 1988 r. H.M. Shefrin i R.M. Thaler opracowali behawioralną hipotezę cyklu życia, opierającą się na rzeczywistych zachowaniach ludzi, nie zawsze racjonalnych, której istotnymi elementami są: teoria samokontroli, konta mentalne oraz sposób prezentacji alternatyw przy podejmowaniu decyzji. Teoria samokontroli zakłada, że gospodarstwa domowe ulegają wewnętrznym zmaganiom, z uwagi na fakt, że preferencje są niespójne w czasie. Powodzenie tych działań determinuje stopień, w jakim rzeczywiście obserwowana sytuacja zbliży się do przewidywań hipotezy cyklu życia w ujęciu A.K. Ando i F. Modiglianiego. Z uwagi na występujące koszty użycia woli (które pojawiają się przy samoograniczeniu) pełne osiągnięcie stanu zakładanego przez model cyklu życia nigdy nie nastąpi [Shefrin i Thaler 1988]. Jednym z rezultatów spadku kosztu użycia woli wraz ze spadkiem dochodu jest łamanie zasady proporcjonalności. Ich istnienie stanowi wyjaśnienie nadmiernej wrażliwości konsumpcji na nieoczekiwane zmiany dochodu i na jej silną zależność od bieżącego dochodu. H.M. Shefrin i R.H. Thaler wyróżnili trzy podstawowe grupy (konta), na jakie gospodarstwa domowe dzielą swój majątek. Są to bieżące dochody, bieżący majątek oraz przyszłe dochody. Teoria ta zakłada, że krańcowa skłonność do konsumpcji dla każdego z tych kont jest różna i oznacza, że najbardziej zagrożone uszczupleniem są dochody bieżące, najmniej zaś dochody przyszłe. Co więcej, dostęp do każdego z tych kont jest z psychologicznego punktu widzenia różny i naruszenie kont, jakimi są bieżący majątek czy przyszłe dochody, wiąże się z pewnym dyskomfortem, wyrażonym w postaci ujemnej użyteczności. Innymi słowy, wydanie pieniędzy z kont, jakimi są bieżący majątek i przyszłe dochody jest bardziej bolesne aniżeli z konta, jakim są bieżące dochody, a w rezultacie użyteczność płynąca z początkowego wydatkowania środków znajdujących się na tych kontach jest niższa aniżeli użyteczność płynąca z wydatków wyczerpujących konto bieżących dochodów [Thaler, 1986, s. 283]. Wprowadzenie podziału na wspomniane trzy konta pozwoliło na wyja-

śnienie wielu niezrozumiałych wcześniej zachowań nabywczych gospodarstw, w tym gospodarstw domowych, a także na sformułowanie nowych wskazań odnośnie działań mających wpływać na konsumpcję. Należy także nadmienić, że uchylenie w behawioralnej hipotezie cyklu życia założeń o pełnej racjonalności konsumentów pozwoliło w istotny sposób podnieść zdolności predykcyjne modelu [Zalega, 2008].

Według P. Lunta i S. Livingstone'a [1995, s. 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 poprzez ograniczenie bieżących wydatków [Zalega, 2012b].

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'a [1981, 1988] oraz M. Kimbal [1990], jako próba przybliżenia do rzeczywistości modelu cyklu życia A.K. Ando i F. Modiglianiego [1963] i hipotezy dochodu permanentnego M. Friedmana [1957], w związku z obserwowanymi odstępstwami od nich.

METODOLOGIA BADANIA

Kryzys finansowo-ekonomiczny wywiera istotny wpływ nie tylko na poziom i strukturę konsumpcji, ale także na zachowania konsumpcyjne polskich gospodarstw domowych. Niewątpliwie obserwowane w Polsce od 2008 roku spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego rzutuje na pogorszenie się sytuacji

na rynku pracy, co z kolei wpływa na sytuację dochodową konsumentów i w efekcie prowadzi nie tylko do obniżenia poziomu konsumpcji gospodarstw domowych, ale także do jej pogorszenia.

W celu określenia zależności zachodzącej między kryzysem finansowo-ekonomicznym a konsumpcją przeprowadzono badania bezpośrednie dotyczące sytuacji materialnej i struktury konsumpcji oraz zachowań nabywczych polskich gospodarstw domowych zamieszkujących wyłącznie ośrodki wielkomiejskie. Sama organizacja badań bezpośrednich konsumpcji była związana z precyzyjnym określeniem 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 zarówno sytuacji materialnej, jak i struktury konsumpcji oraz zmian w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych. W związku z tym proces badania konsumpcji i zachowań konsumpcyjnych wielkomiejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu podzielono na dwa zasadnicze obszary. I tak, w pierwszym obszarze skoncentrowano się głównie na rozpoznaniu sytuacji materialnej, poziomu i struktury konsumpcji oraz zachowań nabywczych konsumentów. Z kolei w obszarze drugim skupiono się przede wszystkim na ocenie zachowań konsumenckich wielkomiejskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego.

Jeśli zaś chodzi o ustalenie obszaru przeprowadzenia badania, na którym ankieterzy zbierali informacje z badań bezpośrednich, to ze względów finansowych podjęto decyzję o przeprowadzeniu ogólnopolskich badań konsumentów zamieszkujących wyłącznie największe miasta.

W badaniu oprócz cech demograficzno-społecznych, takich jak: płeć, wiek, wykształcenie czy liczba osób w gospodarstwie domowym, przyjęto również miejsce zamieszkania. Materiał empiryczny zawarty w artykule 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. 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.

Zastosowanie metody wywiadu standaryzowanego (kwestionariuszowego) było praktycznie jedynym możliwym sposobem zebrania odpowiednich infor-

macji. Dotyczy to zwłaszcza elementów o charakterze subiektywnym (m.in. ocena warunków materialnych i zmian w rozporządzalnych dochodach, zmian i ograniczeń w konsumpcji, poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, oceny warunków mieszkaniowych w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego), niemożliwych do określenia w inny sposób.

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 oszczędności polskich gospodarstw domowych w okresie kryzysu, sformułowano dwie hipotezy badawcze:

- 1) obniżenie dochodów gospodarstw domowych (będących następstwem spowolnienia gospodarczego) wywołuje kłopoty dnia codziennego, które przejawiają się często w niemożności pełnego zaspokojenia podstawowych potrzeb konsumpcyjnych odczuwanych przez konsumentów, a także stanowi zagrożenie dla utrzymania dotychczasowego standardu życia i braku bezpieczeństwa;
- 2) pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w okresie kryzysu znajduje swoje odbicie w bardziej racjonalnym gospodarowaniu środkami pieniężnymi.

Z uwagi na niewyczerpujący charakter badań, niezbędne było dobranie próby. W tym celu wykorzystano często stosowaną w badaniach socjologicznych metodę doboru celowo-kwotowego (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. Struktura próby została tak dobrana, aby była identyczna ze strukturą badanej zbiorowości w wybranych ośrodkach wielkomiejskich. W ten sposób eliminuje się tzw. błąd pokrycia, który powstaje wówczas, gdy z winy przeprowadzającego ankietę niektóre grupy badanej populacji nie mogły dostosować się do próby, z uwagi na źle dobrane przez ankietera miejsce przeprowadzenia badania. Mając to na uwadze, wszyscy ankierzy przeprowadzali badania odwiedzając duże dzielnice mieszkaniowe oddalone od ścisłego centrum miasta, zgodnie z mapką z wyznaczonym dla siebie obszarem badań.

Uzupełnieniem cech i właściwości charakteryzujących badaną próbę były tzw. badania eksplanacyjne, które zostały potraktowane przez autora badania jako dodatkowe uzupełnienie informacji uzyskanych w wyniku wywiadu kwestionariuszowego. W tym celu na przełomie sierpnia i września 2011 r. przeprowadzono spersonalizowane wywiady pogłębione z 45 osobami wybranymi w sposób celowy, biorąc pod uwagę kluczowe cechy demograficzno-społeczne, takie

jak: płeć, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania i typ gospodarstwa domowego. Wspomniane wywiady autor badań przeprowadził osobiście z osobami zamieszkałymi w Warszawie, Krakowie, Łodzi i Białymstoku. Każdy wywiad trwał ok. 45–50 minut. W dalszej kolejności przeprowadzone wywiady pogłębione transkrybowano i poddano analizie, zgodnie z metodyką prowadzenia badań jakościowych.

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 pozwoliła na wyeliminowanie błędów wypełnienia, niedokładności zapisów, błędów logicznych i systematycznych. Z wyjściowej liczby wypełnionych kwestionariuszy wywiadów (1900), zakwalifikowano 1896 kwestionariuszy, co stanowi 99,8% całości próby. 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 konsumpcji są procesem niezwykle złożonym. Wynika to ze złożoności konsumpcji i zachowań nabywczych konsumentów w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. W tego typu badaniach ważnym krokiem służącym do wyjaśnienia badanego zjawiska jest przyjęcie określonych wskaźników. Ma to istotne znaczenie, ponieważ wskaźnik służy do określenia pewnej cechy przedmiotu lub zjawiska pozostającej w takich związkach z inną cechą, że wystąpienie jej sygnalizuje obecność tej drugiej. Wskaźnikiem jest zmienna mierzalna, czyli dostępna empirycznie [Sztumski, 1999, s. 51]. W przypadku badania konsumpcji, wskaźnikami wyjaśniającymi złożoność zjawiska konsumpcji są wskaźniki demograficzne (płeć, wiek, miejsce zamieszkania, wielkość gospodarstwa domowego) oraz wskaźniki społeczno-ekonomiczne (wykształcenie, dochód).

W badaniu uczestniczyło 54,8% kobiet i 45,2% mężczyzn. Rozkład badanych według płci i wieku zgodny był z rozkładem populacji generalnej, dlatego też w próbie wystąpiła niewielka przewaga kobiet nad mężczyznami, zaś najliczniejszą grupę wiekową stanowiły osoby z przedziału wiekowego 26–44 lata. Ważną zmienną przy badaniu konsumpcji jest 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 Białystok¹. 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 posiadał 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.

¹ Na terenie poszczególnych miast badania ankietowe zostały przeprowadzone na osiedlach:

Warszawa: Boernerowo, Grochów-Południe, Imielin, Jelonki, Kabaty, Nadwiśle, Nowodwory, Pelcowizna, Piaski, Pyry, Radość, Sadyba, Salomea, Szczęśliwice, Tarchomin, Utrata, Wrzeciono, Zacisze i Zawody.

Kraków: Azory, Bieżanów, Borek Fałęcki, Bronowice Nowe, Kapelanka, Kurdwanów, Osiedle Słoneczne, Płaszów, Prokocim i Wola Justowska.

Łódź: Chojny-Zatorze, Dąbrowa, Koziny, Łagiewniki, Nowosolana, Olechów-Janów, Radoszcz, Stary Widzew, Stoki, Teofilów i Złotno.

Poznań: Dębiec, Głuszyna, Jeżyce, Kiekrz, Ławica, Ogrody, Osiedle Jana III Sobieskiego, Osiedle Kwiatowe, Piątkowo, Rataje i Świerczewo.

Wrocław: Gaj, Grabiszyn, Klecina, Kowale, Leśnica, Nowy Dwór, Oporów, Pilczyce, Ratyń, Tamogaj i Zakrzów.

Szczecin: Bukowo, Bukowo-Kijewo, Dąbie, Rumieńce, Podjuchy, Pomorzany i Skolwin.

Gdańsk: Aniołki, Brzeźno, Nowy Port, Osowa, Przymorze Wielkie, Siedlce, Stogi, Strzyża, Zaspą-Młyniec i Żabianka.

Katowice: Giszowiec, Kostuchna, Ligota-Panewniki, Osiedle Tysiąclecia, Osiedle Witosa, Szopienice-Burowiec i Zarzecze.

Lublin: Kośminek, Osiedle Jagiellońskie, Osiedle Łąkowa, Osiedle Młodej Polski, Osiedle Niepodległości, Osiedle Pogodna, Osiedle Ruta, Osiedle Słowackiego, Osiedle Szymanowskiego, Osiedle Widok, Węglin i Zembrzyce Kościelne.

Białystok: Banieczki, Bema, Dojlidy, Jaroszkówka, Skorupy, Wygoda, Zawady i Zielone Wzgórze.

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 i Thaler 1988; Załęga 2012a].

W sytuacji, gdy pieniądź jest kluczowym ogranicznikiem konsumpcji, szczególnie 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 jedną osobę w ich gospodarstwie domowym. Dochody te zaklasyfikowano 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 osobę.

Dochody miesięczne na jedną 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 $p = 0,01$). 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 $p \leq 0,01$). W gospodarstwach domowych, w których ankietowany pracował, wskaźnik niskich dochodów dotyczył 46,3% badanych.

Uwzględnienie miejsca zamieszkania różnicuje w statystycznie istotny sposób badaną zbiorowość gospodarstw domowych pod względem wyróżnionych w tabeli 1 kryteriów, chociaż podkreślić trzeba mniejszą siłę tego zróżnicowania aniżeli w przypadku liczby osób pracujących czy wykształcenia (współczynnik V-Cramera = 0,119, przy $p \leq 0,01$). 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%).

Tabela 1. Poziom dochodu na jedną 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 lata	13,5	24,3	40,0	12,0	6,9	3,3
45–64 lata	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 jedną osobę w gospodarstwie domowym, statystycznie istotnie wpływał wiek respondentów (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,074$, $p \leq 0,01$). Najniższe dochody (do 2000,00 zł na jedną 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 jedną 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.

KIERUNKI ZMIAN STRUKTURY OSZCZĘDNOŚCI

W przeprowadzonym badaniu zaledwie prawie co czwarty respondent deklarował posiadanie zasobów finansowych w postaci pieniędzy, lokat bankowych lub papierów wartościowych. Ponad 3/4 ankietowanych przyznało 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
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Ogółem	23,4	76,6
Wiek:		
18–25 lat	14,8	85,2
26–44 lata	23,4	76,6
45–64 lata	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

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
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 nierozzerwalnie 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 rozporządalne dochody powyżej 5000,00 zł na jedną 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 wykształ-

cen 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 najmłodsi 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 $r = 0,213$, $p = 0,01$). 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 $p \leq 0,01$). 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 nieistotnie różnicuje badane gospodarstwa domowe ze względu na skłonność do oszczędzania miejsce zamieszkania respondentów (wartość współczynnika V-Cramera wyniosła 0,065, przy $p = 0,491$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania ankietowanych osób okazało się, że najwięcej oszczędności posiadały gospodarstwa zamieszkałe w Warszawie, Krakowie i Poznaniu (ponad 25%). Zdecydowanie najwięcej 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 posiada 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 wyższym wykształceniem (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 posiadało 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 zł [www.money.pl/gospodarka/..., z dnia 15.05.2012].

Z kolei według danych z badania *Diagnozy społecznej 2011* wynika, że w marcu 2011 r. blisko 38% gospodarstw domowych posiadało oszczędności. Wśród gospodarstw domowych deklarujących posiadanie oszczędności wyraźnie dominują gospodarstwa domowe, których oszczędności nie przekraczają ich miesięcznych lub 3–miesięcznych dochodów (ponad 33%). Najrzadziej deklarowali posiadanie jakichkolwiek oszczędności gospodarstwa utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (82%) i rencistów (81%), zaś najczęściej – gospodarstwa prowadzących działalność gospodarczą i pracowników [*Diagnoza...*, 2011, s. 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% [www.rp.pl/artukul/837267.html, z dnia 15.05.2012].

Badanych, którzy posiadali 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).

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 posiadających oszczędności miała je w formie lokat w bankach w złotych. Konta bankowe *a vista* w złotych posiadało 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.

Według *Diagnozy społecznej 2011* wynika, że ponad 68% gospodarstw posiadających 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 jednym dzieckiem (prawie 71%). Gotówka była natomiast relatywnie najczęstszą formą oszczędności w gospodarstwach wielorodzinnnych (ponad 54%). Relatywnie największy odsetek gospodarstw lokował swoje oszczędności w bankach w złotych w naj-

większych miastach powyżej 500 tys. mieszkańców (ponad 75%). Z kolei lokaty oszczędnościowe w gotówce preferowały najczęściej gospodarstwa zamieszkujące na wsi (prawie 53%) [*Diagnoza...*, 2011, s. 67].

Konstatując zagadnienia dotyczące 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, znajdowały się osoby, które nie posiadały żadnych lokat i innych form zasobów finansowych stwarzających poczucie bezpieczeństwa materialnego.

MOTYWY OSZCZĘDZANIA

Możliwości finansowe z jednej strony i motywy gospodarstw domowych z drugiej, kształtują strumienie i kierunki czasowo wolnych środków finansowych, które przeznaczane są na oszczędności. Z przeprowadzonych badań wynika, że 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 jedną 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 lata 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 jedną 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%), posiadające co najmniej wykształcenie średnie (21,3%), mieszkające w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu (ponad 20%) i dysponujące miesięcznym dochodem na jedną 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%) i Krakowie (20,1%) i osiągające miesięczny dochód na jedną 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%), posiadające wykształcenie średnie i wyższe (ponad 18,8%), mieszkające we Wrocławiu (18,3%) i Gdańsku (16,7%), osiągające miesięczne dochody na jedną 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%), posiadających wykształcenie średnie i wyższe (7,8%), mieszkających we Wrocławiu (8,4%) i Krakowie (8,1%) oraz dysponujących miesięcznym dochodem na jedną 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 lata (7,4%), mieszkające w Warszawie (8,2%) i Wrocławiu (7,6%), posiadające wykształcenie wyższe (7,9%) i średnie (7,3%) i osiągające miesięczne dochody na osobę powyżej 4000,00 zł (7,9%).

Hobby i sport jako motyw oszczędzania był istotny zaledwie dla 1,5% badanych osób, które posiadały 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 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 życia). 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%) i Szczecinie (2,1%) i osiągające miesięczne dochody na jedną 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 najczęściej 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.

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 lata	7,3	10,9	3,3	1,9
45–64 lata	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.

Z kolei według *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 konsumpcyjne (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, s. 69].

Grupę charakteryzującą się najwyższym udziałem w kategorii posiadających 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 $r = 0,105$, $p = 0,118$). 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 częściej dysponowano oszczędnościami przekraczającymi roczny dochód, aniżeli w odniesieniu do gospodarstw domowych prowadzonych przez osoby posiadające zaledwie wykształcenie podstawowe.

Z nieco mniejszą siłą różnicuje badane gospodarstwa domowe ze względu na posiadanie oszczędności miejsce zamieszkania (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,036, przy $p = 0,399$). Zaobserwowano, że częściej oszczędności nie posiadały gospodarstwa domowe wskazujące jako miejsce zamieszkania Łódź i Białystok. Natomiast gospodarstwa domowe z Warszawy, Poznania i Katowic nieco częściej dysponowały tymi oszczędnościami. 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 $p \leq 0,01$). 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 osobę), prawie trzykrotnie częściej niż w pozostałych wzrastał udział oszczędności przewyższających roczne dochody gospodarstwa domowego.

PODSUMOWANIE

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

1. Badane wielkomijskie gospodarstwa domowe często nie dysponują funduszem swobodnego wyboru, który jest w części oszczędzany lub/i przeznaczany na zaspokojenie potrzeb dalszych.
2. 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.
3. Najbardziej popularna w latach 90. XX w. forma oszczędzania, jaką były depozyty, zastępowana jest sukcesywnie innymi formami oferowanymi przez rynek finansowy. Spowodowane jest to m.in. dynamicznym rozwojem rynku finansowego, dzięki czemu, z jednej strony – poszerza się struktura produktowa tego rynku, z drugiej zaś – zwiększa się zaufanie do oferentów i ich produktów. Można zatem oczekiwać, że w najbliższej przyszłości jeszcze bardziej wzrośnie zainteresowanie gospodarstw domowych alternatywnymi formami zagospodarowania oszczędności.
4. Ci spośród badanych, którzy zadeklarowali, że są w stanie zaoszczędzić jakiegokolwiek środki finansowe, 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.

LITERATURA

- Carroll Ch., 1997, *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*, 2011, Raport pod red. T. Czaplińskiego i T. Panka, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.

- Friedman M., 1957, *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
- Kahneman D., Tversky A., 1979, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, "Econometrica", Vol. 47, No. 2.
- Kahneman D., Tversky A., 1984, *Choices, Values and Frames*, "American Psychologist", Vol. 39, No. 4.
- Katona G., 1953, *Rational Behavior and Economic Research*, "Psychological Review", No. 5, Vol. 60.
- Katona G., 1964, *The Mass Consumption Society*, McGraw-Hill, New York.
- Katona G., 1968, *Consumer Behavior. Theory and Findings on Expectations and Aspirations*, "The American Economic Review", No. 2.
- Katona G., 1975, *Psychological Economics*, Elsevier Scientific Publishing Company, Amsterdam-London-New York.
- Kimbal M., 1990, *Precautionary Saving in the Small and the Large*, "Econometrica", Vol. 58, No. 1.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Leland H., 1968, *Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving*, "Quarterly Journal of Economics", Vol. 82, No. 3.
- Liberda B., 2000, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej: teorie i fakty*, PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- Lunt P., Livingstone S., 1995, *Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings*, "Journal of Economic Psychology", No. 12.
- Modigliani F., 1986, *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*, "The American Economic Review", t. 76, No. 3.
- Thaler R.M., Shefrin H.M., 1981, *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Policy Economy” 1981, Vol. 89, No. 2.
- Thaler R.H., 1986, *The Psychology of Economics Conference Handbook*, "Journal of Business", Vol. 59, No. 4, Part 2.
- Thaler R.M., Shefrin H.M., 1988, *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, "Economics Inquiry", Vol. 26, No. 4.
- Tversky A., Kahneman D., 1992, *Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty*, "Journal of Risk and Uncertainty", Vol. 5, No. 4.
- Veblen T., 1971, *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.
- www.nietakikryzysstraszny.pl/images/Raport_Otwarcia.pdf (dostęp 7.04.2012).
- www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/sondaz;tylko;co;czwarty;polak;ma;oszczednosci,164,0,700580.html (dostęp 15.05.2012).
- www.rp.pl/artykul/837267.html.
- Załęga T., 2007, *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Załęga T., 2008, *Konsumpcja gospodarstw domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Załęga T., 2011, *Mikroekonomia współczesna*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Zalega T., 2012a, *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa.

Zalega T., 2012b, *Konsumpcja w wielkomiejskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Streszczenie

Celem artykułu jest uchwycenie sytuacji materialnej, ze szczególnym uwzględnieniem oszczędności wielkomiejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego. W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat poziomu bieżących dochodów gospodarstw domowych, ich oszczędności, w badaniu bezpośrednim zastosowano metodę wywiadu kwestionariuszowego na próbie 1896 gospodarstw domowych w 10 największych miastach Polski.

Niniejszy artykuł próbuje spojrzeć na zagadnienie oszczędności wielkomiejskich gospodarstw domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego. W wyniku przeprowadzonych badań uchwycono strukturę oszczędności w ankietowanych gospodarstwach oraz cel ich przeznaczenia.

A Diagnosis of the Savings of Large-City Households in Poland during Economic Crisis

Summary

The article aims to present the financial situation of large-city households in Poland affected by financial and economic crisis. 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 the allocation of monetary resources.

The article provides a thorough insight into the influence of a financial and economic crisis on the savings of large-city households in Poland. Based on the conducted survey, the structure of the households' savings, the changes therein, as well as their projected uses were identified.