

*dr hab. Tomasz Zalega*

Katedra Gospodarki Narodowej  
Uniwersytet Warszawski

## **Konsumpcja dóbr trwałego użytku i zachowania przystosowawcze wśród polskich elit ekonomicznych w warunkach kryzysu**

### WPROWADZENIE

Cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki światowej jest jej zmienność i niestabilność, a także postępujący proces globalizacji. Kryzys finansowy zapoczątkowany w 2008 r. poraził nie tylko swoją rozległością, ale także głębokością negatywnych konsekwencji. Kryzys ten dotknął także Polskę, jednak w relatywnie mniejszym stopniu niż większość krajów uprzemysłowionych, czy też niektórych krajów naszego regionu. Różnice te są szczególnie wyraźne w porównaniu z krajami nadbałtyckimi, Słowenią i Węgrami, które odnotowały w czwartym kwartale 2008 r. spadek PKB przekraczający nawet 4%.

Brak badania wykonanego przez statystykę publiczną, pozwalającego określić konsekwencje kryzysu odczuwanego przez polskie społeczeństwo sprawia, że w miarę wiarygodne reakcje Polaków na kryzys można jedynie oprzeć na wynikach badania Centrum Badania Opinii Społecznej, przeprowadzonego w 2009 r. przez K. Zagórskiego w grupie przeszło 39 tys. gospodarstw domowych na terenie całego kraju. Również wyniki *Diagnozy Społecznej 2009*, z uwagi na to, że była przeprowadzona na samym początku 2009 r. nie uchwyciły w należyty sposób sytuacji dochodowej wielu polskich gospodarstw domowych oraz kierunku zmian w zakresie konsumpcji od 2008 r. do 2009 r. w związku ze skutkami kryzysu.

Z przeprowadzonych przez K. Zagórskiego badań wynika, że w lutym 2009 r. w stosunku do listopada 2008 r. o 30% wzrosła liczba osób, które twierdziły, że ich gospodarstwo domowe odczuło skutki kryzysu gospodarczego. Stanowili oni 48% badanej populacji. Lęki, jakie zaczęli odczuwać Polacy, znalazły swoje odbicie, przede wszystkim w obniżeniu ich jakości życia. I tak, co szósty ankietowany stwierdził, że zrezygnował z zakupów, które wymagają poniesienia znaczących wydatków, zaś co ósmy zrezygnował z wzięcia kredytu z obawy o możliwość spłaty. Biorąc pod uwagę obecną sytuację finansową gospodarstwa domowego, aż 2/5 badanych stwierdziło, że obawia się pogorszenia się sytuacji materialnej z uwagi na utratę pracy, w efekcie czego co drugi z respondentów zdecydowałby się na tymczasowe skrócenie czasu pracy i tym samym zmniejszenie swo-

jego wynagrodzenia, aby ratować sytuację ekonomiczną firmy i nie utracić pracy. Z kolei co trzeci z badanych twierdził, że obawia się biedy, podkreślając jednocześnie, że jakoś sobie poradzi, natomiast co dziesiąty informował, że nie wie jak sobie poradzi w sytuacji utraty pracy i pogorszenia jakości życia. Ponadto, z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że wśród respondentów dominującą postawą wobec kryzysu była z jednej strony postawa asekuracyjna (39%), przejawiająca się w oszczędzaniu i ograniczeniu konsumpcji do niezbędnego minimum, z drugiej zaś – postawa zaradcza (18,6%), przejawiająca się w poszukiwaniu dodatkowego źródła pracy bądź wyjazdu za granicę w celach *stricte* zarobkowych [Zagórski, 2009]. Pojawia się w tym momencie zasadnicze pytanie, jak kryzys gospodarczy wpłynął na poziom życia i wydatki konsumpcyjne elit ekonomicznych i czym charakteryzowały się postawy tych gospodarstw wobec kryzysu.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyposażenia w dobra trwałego użytku gospodarstw domowych zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych oraz zmiany w wydatkach na te dobra w czasie kryzysu. Struktura artykułu jest następująca. Po omówieniu metodologii i założeń badania przeanalizowano ocenę wyposażenia elit ekonomicznych w dobra trwałego użytku, w zakresie zmechanizowanego sprzętu gospodarczego, sprzętu informacyjno-rozrywkowego oraz sprzętu mobilnego, a także analiza stanu posiadania tych dóbr. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na rzeczywistych i planowanych postawach konsumentów w czasie kryzysu w zakresie wyposażenia w dobra trwałego użytku. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

## KONCEPTUALIZACJA BADAŃ

Wyodrębnienie gospodarstw domowych wysokodochodowych spośród wszystkich gospodarstw domowych stało się konieczne ze względu na decydujący wpływ dochodów z pracy na poziom wszystkich dochodów gospodarstw domowych – w konsekwencji na ich stopę życiową. Gospodarstwa domowe wysokodochodowe, nazywane często elitami ekonomicznymi<sup>1</sup>, otrzymując wyższe dochody z pracy, są nie tylko zamożniejsze, ale także posiadają inny poziom i strukturę wydatków, co w konsekwencji ma wpływ na ostateczne zachowania konsumpcyjne ich członków.

---

<sup>1</sup> Według J. Higleya elity to zbiór jednostek zajmujących strategiczne pozycje w kluczowych instytucjach i organizacjach społeczeństwa, które kształtują najważniejsze procesy decyzyjne. Z kolei J. Sztumski [1997], definiuje elity, jako różnorodne gremia przywódcze, wyłonione na podstawie określonych kryteriów z danego społeczeństwa. Natomiast E. Zawadzki pojmuje elitę, jako wybraną grupę społeczną postawioną na najwyższych szczeblach hierarchii społecznej. Wydaje się, że w odniesieniu do współczesnych realiów, do elit ekonomicznych zaliczane są osoby o wyższym dochodzie i wyższym poziomie zamożności od przeciętnego dla Polski. Szerzej [w:] Jasiński [2000].

Wobec nowej strukturyzacji polskiego społeczeństwa, należy wziąć pod uwagę manifestowanie pozycji społecznej, która pozwala na eksplanację społecznych zachowań jednostek i gospodarstw domowych. Ważną rolę odgrywają sposoby posługiwania się dobrami materialnymi, jako wyznacznikami linii zależności społecznych [Palska, 2000, s. 75]. Konsumenci będący członkami tzw. elit ekonomicznych mają odmienne w stosunku do pozostałych gospodarstw domowych wzory konsumpcji, które przejawiają się w poziomie i strukturze konsumpcji, gdyż mogą być one traktowane jako istotny element ich stylu życia, zaś poziom konsumpcji może być pojmowany jako autonomizujący się determinant statusu społecznego określanego materialnie [Zalega, 2011, s. 188].

Podstawowe źródło wykorzystanych w badaniach informacji na temat gospodarstw domowych wysokodochodowych stanowią wyniki wywiadu standaryzowanego (kwestionariuszowego). Celem badania było przeanalizowanie dochodów i wydatków gospodarstw domowych zaliczanych do tzw. elit ekonomicznych, ich sytuacja mieszkaniowa, wyposażenie w dobra trwałego użytkowania, poziom i struktura konsumpcji, a także wpływ kryzysu finansowego na zachowania konsumpcyjne tej grupy gospodarstw domowych. Liczba odpowiedzi na poszczególne pytania zawarte w kwestionariuszu nie była jednakowa, jednak uzyskane wyniki analizowano w odniesieniu do wszystkich przyjętych do badań gospodarstw domowych. Możliwe było zaznaczenie więcej niż jednej odpowiedzi. Zastosowana metoda wywiadu standaryzowanego okazała się pomocna – zarówno w opisie występujących zjawisk, jak i sprawdzeniu występowania określonych relacji między nimi a świadomością badanych. Dzięki jej zastosowaniu uzyskano wiele cennych informacji na temat różnych aspektów zachowań konsumentów na rynku, a zwłaszcza na temat motywów ich postępowania, opinii i postaw. Artykuł ten, zgodnie z jego tytułem, będzie koncentrował się wyłącznie na wpływie kryzysu na wyposażenie w niektóre dobra trwałego użytku i zachowania konsumpcyjne podejmowane w tym zakresie we wspomnianych gospodarstwach domowych.

Przyjęte w badaniu cechy miały charakter demograficzno-społeczny – badano płeć, wiek, wykształcenie czy czas pozostawania bez pracy bądź miejsce zamieszkania.

Uczestnikami badania były osoby, których miesięczny rozporządzalny dochód *per capita* w gospodarstwie domowym wyniósł 5000,00 zł i więcej. Przyjęte kryterium zostało niejako narzucone przez dane statystyki publicznej<sup>2</sup>. Uwzględniając dane GUS można zaobserwować, że przy przyjętym kryterium dochodowym możliwe jest wyodrębnienie grupy gospodarstw domowych wysokodochodowych i uznanie jej za pewnego rodzaju elitę ekonomiczną, mając oczywiście na uwadze sytuację materialną pozostałych gospodarstw domowych. Według danych

---

<sup>2</sup> Zob. *Bogactwo...* [2004]. Co trzecia osoba z tych, którzy uważają dochód *per capita* w przedziale 2001–5000 zł za próg zamożności jest tylko o 8% większy od tych, którzy uznają osobę za bogatą, jeżeli osiąga ona dochód w przedziale 5001 – 10 000 zł miesięcznie.

GUS, w skali całego kraju grupa gospodarstw domowych wysokodochodowych wyniosła w 2009 r. zaledwie ok. 0,4% wszystkich gospodarstw domowych, czyli niespełna 45 tys. gospodarstw, liczących niecałe 96 tys. osób, co stanowi zaledwie 0,25% ludności kraju. Należy w tym miejscu nadmienić, że w Polsce średni miesięczny dochód na jednostkę ekwiwalentną w 2009 r. grupy percentylowej (1% badanej populacji) gospodarstw domowych o najwyższym dochodzie wyniósł 6253 zł. Z kolei gospodarstwa domowe o dochodzie powyżej 5000 zł na jednostkę ekwiwalentną osiągnęły średni miesięczny dochód rozporządzalny w wysokości 7919 zł na jednostkę ekwiwalentną [Załęga, 2010]. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w latach 2006–2009 w Polsce zanotowano najwyższy w Europie, wynoszący blisko 1/3, przyrost ludzi najbogatszych. Liczba Polaków o zarobkach przekraczających 7000,00 zł brutto miesięcznie podwoiła się, a ich średni dochód wzrósł o prawie 1/3. Z kolei, z raportu brytyjskiej firmy MDRC specjalizującej się w analizach osób najbogatszych w Europie, zaliczanych do tzw. HNWI – *High Net Worth Individuals*, czyli osób posiadających aktywa płynne o wartości przynajmniej 1 mln USD wynika, że w Polsce w 2008 r. było 77,8 tys. osób bogatych, zaś według szacunków znanej firmy Capgemini i Merrill Lynch w 2009 r. było jedynie 7,7 tys. bogatych Polaków. Niestety, ogólnodostępne dane dotyczące tej grupy osób są bardzo ograniczone, w efekcie czego charakteryzują się dość dużymi rozbieżnościami.

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

**Tabela 1. Struktura respondentów i ich rodzin**

Cechy respondentów	Liczba respondentów (N=193)	Udział procentowy
1	2	3
Płeć:		
kobieta	87	45,1
mężczyzna	106	54,9
Wiek:		
do 30 lat	20	10,4
31–35 lat	27	14,0
36–40 lat	43	22,3
41–45 lat	39	20,2
46–50 lat	29	15,0
51 lat i więcej	35	18,1
Wykształcenie:		
średnie zawodowe	19	9,8
średnie ogólnokształcące	4	2,1
policealne	18	9,3
wyższe zawodowe	59	30,6
wyższe magisterskie	93	48,2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Liczba osób w gospodarstwie domowym:		
1 osoba	34	17,6
2 osoby	79	41,0
3 osoby	57	29,5
4 osoby i więcej	23	11,9
Dochód na 1 osobę w gospodarstwie domowym:		
do 5000,00 zł	33	17,1
5001,00 – 6000,00 zł	28	14,5
6001,00 – 7000,00 zł	31	16,1
7001,00 – 8000,00 zł	24	12,4
8001,00 – 9000,00 zł	26	13,5
9001,00 – 10 000,00 zł	29	15,0
powyżej 10 000,00 zł	22	11,4
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	81	42,0
Kraków	29	15,0
Poznań	47	24,3
Wrocław	36	18,7

Źródło: badania własne.

Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, w grupie badawczej znalazły się osoby zamieszkujące duże ośrodki wielkomiejskie w Polsce, takie jak: Warszawa – 42,0%, Poznań – 24,3%, Wrocław – 18,7% i Kraków – 15,0%. W badaniu wzięło udział 54,9% mężczyzn i 45,1% kobiet. Najliczniejszą grupą respondentów stanowiły osoby w wieku 41–45 lat (20,2%), najmniejszą zaś osoby najmłodsze, tj. mające do 30 lat (10,4%).

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

Ponad 2/5 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych (41,0%), prawie 1/3 uczestniczących w badaniu to gospodarstwa trzyosobowe (29,5%), natomiast 17,6% – gospodarstwa jednoosobowe, a 11,9% – gospodarstwa liczące 4 osoby i więcej. Wśród badanych gospodarstw aż 48,3% nie miało dzieci na utrzymaniu, 29,8% miało jedno dziecko, a 17,4% – dwoje dzieci. Jedynie 4,5% to gospodarstwa domowe wielodzietne.

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

Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczne dochody *per capita* mieściły się w przedziale 6001,00 – 7000,00 zł (19,7%).

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

Zastosowanie metody ankietowej było praktycznie jedynym możliwym sposobem zebrania odpowiednich informacji. Dotyczy to zwłaszcza elementów o charakterze subiektywnym, niemożliwych do określenia w inny sposób. Zgromadzony materiał empiryczny umożliwił zbudowanie diagnozy z wykorzystaniem wskaźników obiektywnych i subiektywnych, ilościowych i jakościowych. W celu poznania kierunków i siły związków, jakie zachodzą między zmiennymi zależnymi i niezależnymi, zastosowano współczynniki korelacji, głównie Pearsona, rang Spearmana, współczynnik zbieżności V-Cramera<sup>3</sup>. Z kolei w celu sprawdzenia niezależności zmiennych zastosowano test chi-kwadrat, a także przeprowadzono analizę czynnikową. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że kluczową metodą analizy statystycznej były tablice krzyżowe.

#### WYPOSAŻENIE ELIT EKONOMICZNYCH W DOBRA TRWAŁEGO UŻYTKU

Kluczową cechą preferencji konsumpcyjnych gospodarstw domowych, a w efekcie i modelu konsumpcji jest wyposażenie w dobra trwałego użytku. Są one gromadzone i konsumowane w długim okresie, a także świadczą o zamożności gospodarstwa domowego, zapewniają komfort życia i w pewnym stopniu niwelują wpływ okresowego obniżenia bieżących dochodów na stopień zaspokojenia potrzeb każdego z członków gospodarstwa.

Generalnie, im wyższy stopień wyposażenia w dobra trwałego użytkowania, tym większa swoboda gospodarowania bieżącymi dochodami i tym wyższa średnia ocena poziomu życia.

Konsumenci należący do określonej grupy społeczno-ekonomicznej często podkreślają swój stan posiadania, chcąc w ten sposób zbliżyć się do pewnego

---

<sup>3</sup> Współczynniki korelacji pozwalają wykazać, jak blisko powiązane są ze sobą dwie zmienne (bądź większa liczba zmiennych). Zarówno współczynnik rang Spearmana, jak i współczynnik Pearsona są przykładami mierników symetrycznych. Natomiast współczynnik V-Cramera jest miarą związku opartą na wartości testu chi-kwadrat. Za pomocą tego współczynnika określa się, które prawidłowości i zależności odkryte w próbie badawczej mogą być uznane za statystycznie istotne w populacji. Szerzej [w:] Józwiak, Podgórski [2006, s. 340].

Do weryfikacji hipotez wykorzystuje się testy statystyczne (testy istotności). W celu weryfikacji hipotez należy określić poziom istotności  $p$ , nazywany prawdopodobieństwem popełnienia błędu I-go rodzaju, polegającego na odrzuceniu hipotezy zerowej, mimo że jest ona prawdziwa. Przyjmuje się, że o istotnej statystycznie zależności między zmiennymi świadczą wartości  $p$  bliskie zera (na ogół  $p$  nie jest większe niż 0,01 lub 0,05). Im wartość  $p$  jest bliższa 0, tym występuje mniejsze prawdopodobieństwo niesłusznego odrzucenia hipotezy zerowej. Im wartość  $p$  jest większa, tym możliwość popełnienia błędu jest większa.

wzorca kształtowanego pod wpływem mody, upodobań, zwyczajów, pozycji itp. Zachowania takie stają się często czynnikiem zmieniającym zachowania konsumpcyjne społeczeństwa, unowocześniającym strukturę konsumpcji oraz strukturę wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytkowania [Słaby, 2006, s. 90].

Zasoby domowych dóbr trwałego użytku wraz z mieszkaniem warunkują szeroki zakres codziennych zachowań konsumpcyjnych wszystkich członków gospodarstw domowych składających się na wewnętrzną działalność gospodarstwa. Determinują również rozmiary czasu wolnego i sposób jego gospodarowania [Zalega, 2008, s. 193].

Szczególna rola dóbr trwałego użytku w działalności każdego gospodarstwa, polega na usprawnieniu i mechanizacji prac domowych, wśród których wyróżnia się najczęściej [Kędzior, 1989, s. 4–6]:

- sprzęty służące do przygotowywania potraw i przechowywania produktów spożywczych określane mianem sprzętów kuchennych, tj. chłodziarka, zamrażarka, roboty kuchenne, Kuchenki mikrofalowe itd.;
- sprzęty służące do utrzymania ładu i czystości w mieszkaniu, do prania i konserwacji odzieży określane mianem sprzętu ogólnogospodarczego, tj. pralki, wirówki elektryczne, odkurzacze, maszyny do szycia itd.;
- sprzęty zaspokajające potrzeby związane z domową rozrywką i wypoczynkiem określane mianem elektronicznego sprzętu powszechnego użytku, tj. radia, magnetofony, telewizory, magnetowidy itd.

Z kolei J. Sikorska [1988], biorąc pod uwagę rodzaj zaspokajanych potrzeb gospodarstwa domowego i poszczególnych jego członków, dobra trwałego użytku dzieli na trzy grupy:

- dobra bezpośrednio służące gospodarstwu domowemu, związane z potrzebą mechanizacji czynności domowych (np. przygotowanie i przechowywanie produktów żywnościowych – kuchenki, roboty kuchenne, chłodziarki, zamrażarki) oraz utrzymania czystości w mieszkaniu, prania i konserwacji odzieży, np. pralki automatyczne i wirnikowe, zmywarki, prasowalnice, roboty kuchenne, maszyny do szycia i inne;
- elektroniczny sprzęt powszechnego użytku, zaspokajający różnorodne potrzeby związane z domową rozrywką, wypoczynkiem lub nauką, który służy bezpośredniemu zaspokojeniu indywidualnych potrzeb członków gospodarstwa domowego, tj. telewizory, magnetowidy, odbiorniki radiowe, kamery wideo, komputery osobiste i inne;
- dobra związane z mobilnością, zaspokajające potrzeby w zakresie przemieszczania się, tj. rowery, motocykle samochody.

W celu zdiagnozowania sytuacji w zakresie wyposażenia gospodarstw domowych w sprzęt ułatwiający wykonywanie różnych czynności, wykorzystuje się trójstopniową skalę nasycenia:

- wysoki stopień nasycenia, który występuje w sytuacji, gdy dany sprzęt posiada ponad 80% gospodarstw domowych;

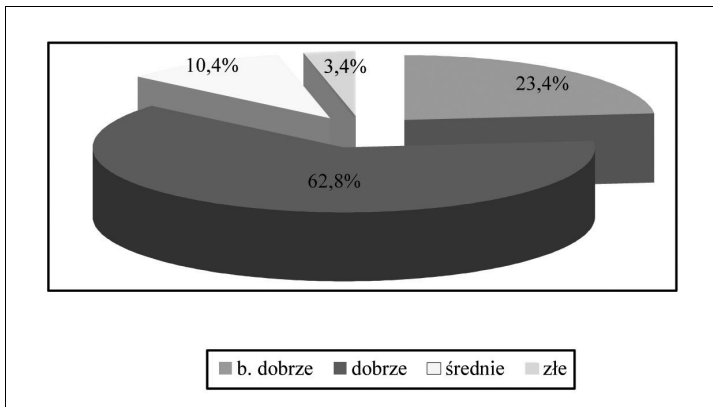
- średni stopień nasycenia, który występuje wówczas, gdy dany sprzęt posiada 50% do 80% gospodarstw domowych;
- niski stopień nasycenia, z którym mamy do czynienia wówczas, gdy dany sprzęt posiada mniej niż 50% populacji.

Powszechnie wykorzystywanymi identyfikatorami stopnia zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku są: poziom i struktura wydatków z dochodów osobistych gospodarstw domowych oraz stan posiadania dóbr trwałego użytku. Wydatki na dobra i usługi konsumpcyjne określają finalną fazę zaspokojenia potrzeb w określonych warunkach wyboru na rynku. W przypadku dóbr trwałego użytku informują o realizacji bieżących zakupów dóbr i usług [Załęga, 2008, s. 186]. Poprzez analizę struktury wydatków można określić miejsce dóbr trwałego użytku w procesie zaspokajania potrzeb.

Należy jednak pamiętać, że stopień wyposażenia gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku jest ściśle skorelowany z czynnikami społeczno-ekonomicznymi (tj. wiek, płeć, wykształcenie, cykl życia rodziny, rodzaj mieszkania) oraz pozaekonomicznymi, jak: gusty, preferencje, naśladownictwo, zróżnicowane upodobania i inne.

Dobra trwałego użytku są często substytutem dla konsumpcji niektórych usług rynkowych, szczególnie związanych z czasem wolnym.

W analizowanym okresie, wyposażenie w dobra trwałego użytku 2/3 ankietowanych oceniło jako dobre, a prawie co czwarty respondent jako bardzo dobre. Stopień wyposażenia w przedmioty trwałego użytku przez 3,4% badanych określony został jako zły. Z kolei ankietowani, którzy oceniali wyposażenie swojego mieszkania w dobra trwałego użytku jako średnie, stanowili 10,4% (wykres 1).



**Wykres 1. Ocena wyposażenia gospodarstw domowych wysokodochodowych w dobra trwałego użytku**

Źródło: badania własne.

Wyposażenie gospodarstw domowych zarówno w sprzęt wspomagający prace domowe, jak i w sprzęt informatyczny służący celom komunikacyjnym z inny-



mi osobami i z instytucjami oraz niezbędny do pracy zawodowej ma tendencję do wzrostu ilościowego oraz doskonalenia struktury.

Miarą intensywności wyposażenia gospodarstw domowych jest udział procentowy gospodarstw mających poszczególne rodzaje dóbr trwałego użytku. I tak, wyposażenie badanych gospodarstw domowych wysokodochodowych w zmechanizowany sprzęt gospodarczy prezentuje tabela 2.

**Tabela 2. Wyposażenie badanych gospodarstw domowych w zmechanizowany sprzęt gospodarczy (w % wskazań)**

Wyszczególnienie	Warszawa	Kraków	Poznań	Wrocław
Pralka	100,0	100,0	100,0	100,0
Chłodziarka lub zamrażarka	100,0	100,0	100,0	100,0
Zmywarka do naczyń	57,6	51,6	63,8	55,8
Kuchenka mikrofalowa	58,6	53,1	59,4	62,1
Robot kuchenny	73,2	86,7	56,8	69,3
Odkurzacz elektryczny	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: badania własne.

Badania budżetów gospodarstw domowych wysokodochodowych wskazują, że stan posiadania zmechanizowanego sprzętu w badanych rodzinach oraz stopień ich upowszechnienia był mało zróżnicowany. Wśród zmechanizowanego sprzętu gospodarczego w badanych gospodarstwach wysoki stopień nasycenia dotyczył pralek, chłodziarek/zamrażarek i odkurzaczy elektrycznych, zaś średni – robotów kuchennych, kuchenek mikrofalowych oraz zmywarek do naczyń.

Analiza stanu posiadania poszczególnych sprzętów informacyjno-rozrywkowych wskazuje na niższy stopień ich upowszechnienia niż zmechanizowanych sprzętów gospodarczych (tabela 3).

**Tabela 3. Wyposażenie badanych gospodarstw domowych w sprzęt informacyjno-rozrywkowy (w % wskazań)**

Wyszczególnienie	Warszawa	Kraków	Poznań	Wrocław
Odbiornik radiowy	27,6	27,2	20,8	28,6
Odbiornik telewizyjny	100,0	100,0	100,0	100,0
Urządzenia do odbioru TV satelitarnej/kablowej	100,0	100,0	100,0	100,0
Zestaw do kina domowego	63,2	59,4	73,4	67,8
Odtwarzacz MP3	41,3	38,6	39,1	36,7
Odtwarzacz płyt kompaktowych	39,6	43,2	42,1	51,3
Odtwarzacz DVD	91,2	87,6	88,1	73,9
Cyfrowy aparat fotograficzny	52,4	44,6	47,9	43,7
Kamera wideo	37,6	29,3	34,7	35,2
Komputer osobisty	100,0	100,0	100,0	100,0
Drukarka	69,3	62,7	54,2	57,6
Telefon komórkowy	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: badania własne.

O wysokim poziomie nasycenia można mówić w odniesieniu do odbiorników telewizyjnych<sup>4</sup> (45,6% ankietowanych wskazało na posiadanie dwóch odbiorników, zaś 13,6% – trzech lub więcej), urządzeń do odbioru telewizji satelitarnej/kablowej, odtwarzaczy DVD (4,1% ankietowanych wskazało na posiadanie dwóch lub więcej odtwarzaczy), komputerów osobistych (co czwarta rodzina ma dwa, a blisko 5% – trzy komputery) i telefonów komórkowych (2/3 ankietowanych ma 2, a blisko 3% – trzy telefony). Natomiast średni poziom nasycenia można odnotować w przypadku zestawu do odbioru kina domowego, drukarek, odtwarzacza płyt kompaktowych, odtwarzacza MP3 i kamer wideo. Z kolei na poziomie niskim badane gospodarstwa domowe wyposażone były jedynie w odbiornik radiofoniczny.

Analizując grupę dóbr trwałego użytku związaną z zaspokojeniem potrzeb w zakresie przemieszczania się można zaobserwować wysoki stopień nasycenia w rowery i samochody osobowe (tabela 4). Niespełna 7% badanych gospodarstw domowych w ogóle nie posiadało samochodu osobowego. Ponad 2/3 ankietowanych rodzin dysponowało jednym samochodem, 19,7% badanych dwoma, zaś prawie 4% trzema i więcej.

**Tabela 4. Wyposażenie badanych gospodarstw domowych w mobilne dobra trwałego użytku (w % wskazań)**

Wyszczególnienie	Warszawa	Kraków	Poznań	Wrocław
Rower (bez dziecięcego)	66,3	68,5	71,2	63,1
Motocykl/skuter/motorower	6,3	5,5	6,9	5,2
Samochód osobowy	91,3	93,6	95,9	94,8

Źródło: badania własne.

Badane gospodarstwa domowe wysokodochodowe dysponowały w mniejszym stopniu pojazdami jednośladowymi. Najwięcej rodzin wskazywało na posiadanie motocykla, a najmniej – motorowera.

O faktycznym wykorzystaniu sprzętów w pracach domowych decyduje przede wszystkim jego sprawność. O sprawności sprzętów można z kolei wnioskować na podstawie przeciętnego okresu użytkowania. Sprzęty eksploatowane powyżej tzw. teoretycznego okresu użytkowania znajdują zastosowanie w ograniczonym stopniu. Sprzęt zużyty moralnie jest w gospodarstwach domowych permanentnie wymieniany na coraz bardziej nowoczesny. Z reguły okres eksploatacji sprzętów jest ściśle skorelowany z poziomem wyposażenia gospodarstw domowych w te dobra. A zatem można stwierdzić, że sprzęty o wysokim i średnim poziomie nasycenia należą do sprzętów najdłużej eksploatowanych.

<sup>4</sup> W powszechnym użytkowaniu jest telewizor kolorowy. Prawie co drugi ankietowany posiada telewizor nowej generacji typu LCD lub telewizor plazmowy.

**Tabela 5. Przeciętny okres eksploatacji dóbr trwałego użytku w ankietowanych gospodarstwach domowych**

Rodzaj asortymentu	średni czas eksploatacji posiadanego sprzętu (w latach)
Odbiornik radiowy	9,3
Odbiornik telewizyjny	5,1
Urządzenie do odbioru TV satelitarnej/kablówka	4,3
Odtwarzacz płyt kompaktowych	3,6
Zestaw do kina domowego	4,8
Odtwarzacz MP3	2,9
Odtwarzacz płyt kompaktowych	5,6
Odtwarzacz DVD	4,9
Cyfrowy aparat fotograficzny	4,1
Kamera wideo	4,3
Komputer osobisty	5,1
Drukarka	4,2
Telefon komórkowy	3,6
Pralka	8,5
Chłodziarka lub zamrażarka	9,1
Zmywarka do naczyń	4,3
Kuchenka mikrofalowa	5,7
Robot kuchenny	7,4
Odkurzacz elektryczny	6,3
Rower (bez dziecięcego)	6,3
Motocykl, skuter, motorower	7,5
Samochód osobowy	5,6

Źródło: badania własne.

Teoretyczny okres użytkowania w odniesieniu do zmechanizowanego sprzętu gospodarczego w badanych rodzinach przekroczyły chłodziarki (ponad 9 lat). Natomiast najmłodszym sprzętem z omawianej grupy dóbr są zmywarki i kuchenki mikrofalowe. Średni wiek tych przedmiotów jest mniejszy lub niewiele większy niż 5 lat, a ponad 90% z nich zostało zakupionych przed upływem 6 lat. Są to dobra, które dopiero od połowy lat 90. XX wieku w większych ilościach pojawiły się na rynku polskim. Kuchenki mikrofalowe i zmywarki to nadal dobra luksusowe (tabela 5).

Wśród sprzętu informacyjno-rozrywkowego w badanych rodzinach najdłużej użytkowanymi (średnio 9,3 lat) były odbiorniki radiowe, zaś najkrócej – odtwarzacze MP3, odtwarzacze płyt kompaktowych, cyfrowe aparaty fotograficzne oraz kamery wideo.

Biorąc porównawczo jednostkowe wskaźniki posiadania zmechanizowanego sprzętu gospodarczego, sprzętu informacyjno-rozrywkowego oraz sprzętu związanego z mobilnością ułatwiająca przemieszczanie się można zauważyć przecięt-

nie wyższy poziom nasycenia badanych gospodarstw domowych sprzętami gospodarczymi. Potwierdza to miejsce i rolę sprzętów w procesach domowej konsumpcji każdej rodziny.

Uwzględniając odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w dobra trwałego użytku według miast, w których przeprowadzono badania, można dostrzec niewielkie zróżnicowanie w wyposażeniu rodzin, zaś skala tego zróżnicowania jest skorelowana z rodzajem dóbr trwałego użytku.

Szczegółowa analiza uzyskanych informacji, przeprowadzona z uwzględnieniem poszczególnych zmiennych niezależnych umożliwiła zaobserwowanie pewnych prawidłowości.

Zmienną istotnie statystycznie wpływającą na wyposażenie gospodarstw domowych wysokodochodowych była liczba osób w rodzinie, zaś siłę tego wpływu odzwierciedla wartość współczynnika V-Cramera = 0,311, przy  $p \leq 0,01$ . Zaobserwowano, że gospodarstwa domowe jednoosobowe charakteryzują się na ogół mniejszym poziomem nasycenia w wybrane dobra trwałego użytkowania.

Na stan wyposażenia badanych gospodarstw domowych istotny statystycznie wpływ wywiera również przynależność do określonej grupy dochodowej, a zależność tę odzwierciedla wartość współczynnika V-Cramera = 0,271, przy  $p \leq 0,01$ . Najmniej różnic odnotowano w zakresie posiadania takich dóbr trwałych, jak: chłodziarka/zamrażarka, pralka, odkurzacz elektryczny odbiornik telewizyjny i telefon komórkowy. Gospodarstwa domowe dysponujące miesięcznym dochodem *per capita* powyżej 10 000,00 PLN istotnie częściej deklarowały posiadanie takich elementów wyposażenia, jak: zmywarka do naczyń, zestaw kina domowego i kamera wideo.

Zmienną o istotnie dużej sile różnicowania standardu wyposażenia badanych gospodarstw domowych był także poziom wykształcenia głowy rodziny. Siłę związku obu zmiennych odzwierciedla wartość współczynnika V-Cramera równa 0,198, przy  $p \leq 0,01$ . Zaobserwowano, że gospodarstwa domowe prowadzone przez osoby legitymujące się wykształceniem średnim ogólnokształcącym lub średnim zawodowym wyposażone były istotnie częściej w sprzęt starszej generacji aniżeli pozostałe. Konkluzja ta szczególnie odnosi się do porównania wyposażenia gospodarstw domowych reprezentowanych przez osoby legitymujące się skrajnymi poziomami wykształcenia.

Istotnie statystycznie opinie respondentów na temat wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku różnicowała ocena stopnia zadowolenia z sytuacji finansowej oraz ocena obecnej sytuacji finansowej (wartość współczynników korelacji mieściła się w przedziale od 0,214 do 0,287, przy  $p = 0,01$ ). Również wiek wpływał istotnie statystycznie na opinie badanych. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że wraz z wiekiem zmniejszała się liczba osób wskazujących na poprawę sytuacji w zakresie standardu wyposażenia gospodarstwa domowego w ciągu ostatnich trzech lat (współczynnik korelacji Spearmana  $r = -0,146$ , przy  $p = 0,01$ ), a także liczba osób oczekujących poprawy w tym zakresie w najbliż-

szej przeszłości (współczynnik korelacji Spearmana  $r = -0,215$ , przy  $p = 0,01$ ). Z kolei nieco mniejsze wartości współczynników korelacji odnotowano w odniesieniu do zmian mających nastąpić w przyszłości w zależności od stopnia zadowolenia z wyposażenia gospodarstwa domowego w dobra trwałego użytkowania (współczynnik korelacji Spearmana  $r = 0,109$ , przy  $p = 0,01$ ) oraz oceny obecnej sytuacji (współczynnik korelacji Spearmana  $r = 0,103$ , przy  $p = 0,01$ ).

Dobra trwałego użytku będące w posiadaniu ankietowanych gospodarstw domowych w różnym stopniu zaspokajały ich potrzeby (tabela 6).

**Tabela 6. Poziom zaspokojenia potrzeb ankietowanych gospodarstw domowych w zakresie wybranych dóbr trwałego użytkowania (w % wskazań)**

Rodzaj asortymentu	Poziom zaspokojenia potrzeb		
	całkowicie zaspokojone	średnio zaspokojone	niezaspokojone
Odbiornik radiowy	85,6	14,4	-
Odbiornik telewizyjny	81,7	16,2	2,1
Urządzenie do odbioru TV satelitarnej/kablówka	71,3	24,1	4,6
Odtwarzacz płyt kompaktowych	76,9	20,8	2,3
Zestaw do kina domowego	75,7	15,3	9,0
Odtwarzacz MP3	84,9	13,2	1,9
Odtwarzacz płyt kompaktowych	77,3	21,1	1,6
Odtwarzacz DVD	92,4	7,6	-
Cyfrowy aparat fotograficzny	71,7	14,8	13,5
Kamera wideo	83,1	16,1	0,8
Komputer osobisty	98,3	1,7	-
Drukarka	87,9	11,3	0,8
Telefon komórkowy	100,0	-	-
Pralka	100,0	-	-
Chłodziarka lub zamrażarka	97,4	1,2	1,4
Zmywarka do naczyń	91,0	7,3	1,7
Kuchenka mikrofalowa	83,6	16,4	-
Robot kuchenny	93,1	6,9	-
Odkurzacz elektryczny	100,0	-	-
Rower (bez dziecięcego)	91,3	8,7	-
Motocykl, skuter, motorower	73,6	25,4	1,0
Samochód osobowy	81,2	17,3	1,5

Źródło: badania własne.

Prawie 4/5 badanych gospodarstw domowych wysokodochodowych ocenia, że ma całkowicie zaspokojone potrzeby w zakresie dóbr trwałego użytku, ok. 19% średnio ocenia poziom zaspokojonych potrzeb w tym zakresie, zaś pozostała reszta uznaje, że są one niezaspokojone. Tak wysoka ocena poziomu zaspokojenia potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku jednoznacznie dowodzi, że sytuacja finansowa tych gospodarstw umożliwia ich nabycie bez większych problemów.

## ZMIANY W ZACHOWANIACH KONSUMENTÓW W CZASIE KRYZYSU

Kryzys finansowy wpłynął na decyzje konsumpcyjne ponad 2/5 respondentów. Prawie 44% wszystkich ankietowanych musiało ograniczyć swoje wydatki na dobra trwałego użytku. Co trzeci z badanych był zdania, że kryzys gospodarczy nie wpłynął na zmianę jego wydatków w tym zakresie. Z kolei prawie co czwarty z respondentów twierdził, że w okresie kryzysu wydatki na cele związane z wyposażeniem mieszkania w jego gospodarstwie domowym wzrosły. Postępowanie konsumentów w zakresie nabywania dóbr trwałego użytkowania w okresie kryzysu prezentuje tabela 7.

**Tabela 7. Wpływ kryzysu gospodarczego na wydatki elit ekonomicznych na dobra trwałego użytku (w % wskazań)**

Cechy respondentów	Postępowanie konsumentów		
	zmniejszenie wydatków	zwiększenie wydatków	utrzymanie wydatków na niezmiennym poziomie
Ogółem	<b>43,9</b>	<b>23,8</b>	<b>32,3</b>
Płeć:			
kobieta	48,6	17,8	33,6
mężczyzna	39,3	29,7	31,0
Wiek:			
do 30 lat	55,8	7,9	36,3
31–35 lat	46,7	19,9	33,4
36–40 lat	39,9	28,2	31,9
41–45 lat	38,6	28,4	33,0
46–50 lat	45,3	24,2	30,5
51 lat i więcej	37,1	34,2	28,7
Liczba osób w gospodarstwie domowym:			
1 osoba	51,8	15,6	32,6
2 osoby	49,6	19,8	30,6
3 osoby	35,9	35,7	28,4
4 osoby i więcej	38,3	24,1	37,6
Dochód na 1 osobę w gospodarstwie domowym:			
do 5000,00 zł	51,3	6,2	42,5
5001,00 – 6000,00 zł	53,2	9,1	37,7
6001,00 – 7000,00 zł	49,6	14,2	36,2
7001,00 – 8000,00 zł	46,1	20,4	33,5
8001,00 – 9000,00 zł	40,5	29,7	29,8
9001,00 – 10 000,00 zł	35,9	39,8	24,3
powyżej 10 000,00 zł	30,7	47,2	22,1
Miejsce zamieszkania:			
Warszawa	41,6	30,8	27,6
Kraków	44,1	19,3	36,6
Wrocław	44,8	19,5	35,7
Poznań	45,1	25,6	29,3

Źródło: badania własne.

Osoby o najwyższych dochodach, w najstarszej grupie wiekowej oraz zamieszkujące Warszawę w najmniejszym stopniu zostały dotknięte kryzysem. Również respondenci z większych gospodarstw domowym w mniejszym stopniu odczuli konsekwencje recesji gospodarczej. Niespełna 2/5 badanych pochodzących z rodzin trzyosobowych zmuszonych zostało do ograniczenia wydatków, podczas gdy w gospodarstwach domowych jedno- lub dwuosobowych taki problem sygnalizował już co drugi ankietowany.

Wydatki na dobra trwałego użytku w największym stopniu musiały ograniczyć osoby zarabiające od 5000,00 do 7000,00 zł miesięcznie. Co drugi z ankietowanych w tym przedziale dochodowym deklarował zmniejszenie wydatków związanych z wyposażeniem mieszkania, podczas gdy w gospodarstwach domowych, w których miesięczny dochód na 1 osobę przekraczał 10 000 zł, zaledwie co trzeci badany sygnalizował takie zachowanie. Na brak środków finansowych na zakup dóbr trwałego użytku wskazywali w największym stopniu ankietowani zamieszkujący Wrocław i Kraków, w najmniejszym zaś, pochodzący z Warszawy. Jednakże biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania, liczba gospodarstw domowych w których ograniczono wydatki na zakup dóbr trwałego użytku była zbliżona i kształtowała się w granicach 41–45%. Należy również zaznaczyć, że respondenci, których budżet na ten cel uległ zmniejszeniu, średnio wydawali na wyposażenie mieszkania w 2009 r. o prawie 30% mniej aniżeli w 2008 roku.

Interesująco przedstawiały się także deklaracje ankietowanych dotyczące wzrostu wydatków związanych z wyposażeniem mieszkania. Zwiększenie wydatków na dobra trwałego użytku deklarowali częściej mężczyźni w wieku powyżej 51 lat, osiągający miesięczne dochody *per capita* w wysokości powyżej 10 000 zł i zamieszkujący Warszawę. Jednocześnie ankietowani, którzy zwiększyli środki finansowe na zakup dóbr trwałego użytku w 2009 r. wydawali na ten cel o ok. 20% więcej niż w 2008 r.

Kontynuując rozpoznania dotyczące zachowań nabywczych elit ekonomicznych w czasie kryzysu na rynku dóbr trwałego użytku, przeanalizowano także najczęstsze sposoby zaspokajania potrzeb w tym zakresie – zarówno te faktyczne, jak i planowane, które były realizowane przed i w czasie kryzysu.

**Tabela 8. Faktyczna reakcja elit ekonomicznych na potrzeby związane z zakupem dóbr trwałego użytku (w %)**

Wyszczególnienie	Postępowanie konsumentów	
	Przed kryzysem	W okresie kryzysu
Zakup nowego i markowego sprzętu	63,4	51,6
Zakup nowego sprzętu, lecz gorszej marki	27,8	34,8
Zakup używanego sprzętu	6,2	8,4
Rezygnacja z zakupu sprzętu	2,6	5,2

Źródło: badania własne.

Z przeprowadzonych badań jednoznacznie wynika, że w podejmowaniu działań, jak i w planach ankietowanych, najpopularniejszą strategią postępowania był

zakup nowego i markowego sprzętu. Ponad 3/5 respondentów zadeklarowało, że przed kryzysem zawsze kupowało nowe i markowe dobra trwałego użytku. Odnosi się to zarówno do sprzętu informacyjno-rozrywkowego, jak i zmechanizowanego sprzętu gospodarczego. Natomiast w okresie kryzysu jedynie co drugi ankietowany wskazywał na zakup wyłącznie nowego i markowego sprzętu. Z analizy wynika również, że jedynie co trzeci respondent kupował nowy sprzęt, lecz gorszej marki, zaś zaledwie co szesnasty był nabywcą sprzętu używanego (tab. 8). Można zatem wnioskować, że ankietowani mimo kryzysu nie chcieli rezygnować ze swoich wysokich wymagań względem nabywanego sprzętu.

W przypadku planów dotyczących zaspokojenia istniejących potrzeb związanych z zakupem dóbr trwałego użytku wynika, że dla ponad 4/5 respondentów najbardziej popularnym zachowaniem był zakup nowego i markowego sprzętu (tab. 9).

**Tabela 9. Plany elit ekonomicznych dotyczące zaspokojenia potrzeb związanych z zakupem dóbr trwałego użytku (w %)**

Wyszczególnienie	Postępowanie konsumentów	
	Przed kryzysem	W okresie kryzysu
Zakup nowego i markowego sprzętu	88,4	81,5
Zakup nowego sprzętu, lecz gorszej marki	7,3	9,8
Zakup używanego sprzętu	2,7	5,1
Rezygnacja z zakupu sprzętu	1,6	3,6

Źródło: badania własne.

Drugie pod względem częstotliwości występowania wskazanie dotyczące planów ankietowanych w zakresie zaspokojenia potrzeb związanych z wyposażeniem mieszkania polegało na zakupie nowego sprzętu gorszej marki. Takiego zdania był prawie co dziesiąty respondent. Natomiast co dwudziesty badany twierdził, że w okresie kryzysu jest skłonny nabyć sprzęt używany. Jednocześnie 3,6% badanych, którzy w trakcie kryzysu odczuli potrzebę zakupu jakichś dóbr trwałego użytku zadeklarowało, że zrezygnuje lub odłoży w czasie zakup sprzętu. A zatem podsumowując tę część rozważań można stwierdzić, że respondenci byli mało elastyczni w swoim podejściu do zachowań na rynku dóbr trwałego użytku. Dowodzi to, że wielu z nich w niewielkim stopniu odczuło efekty kryzysu. Z tego też względu wśród elit ekonomicznych można zaobserwować nieznaczne, wręcz sporadyczne przypadki ujawniania się zachowań przystosowawczych.

## PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonych badań można konstatować, że:

1. Ankietowane gospodarstwa domowe charakteryzują się stosunkowo słabym odczuwaniem skutków kryzysu finansowego w wymiarze jednostkowym. Jedynie 20% ankietowanych deklarowało, że jego gospodarstwo domowe odczu-



wa konsekwencje kryzysu i podejmuje w związku z tym określone działania, zarówno o charakterze zaradczym, jak i asekuracyjnym. Potwierdza to również mały odsetek wskazań podejmowania przez respondentów aktywności w gospodarce nieformalnej.

2. Gospodarstwa domowe zaliczane do tzw. elit ekonomicznych cechują się stosunkowo wysokim poziomem nasycenia w zakresie większości uwzględnionych w badaniu dóbr trwałego użytkowania.

3. Z obserwacji zmian poziomu wyposażenia gospodarstw domowych wynika, że poprawa wyposażenia w dobra trwałego użytkowania ma charakter nie tylko ilościowy, ale przede wszystkim jakościowy. Zaobserwować można wyraźny wzrost wyposażenia w dobra teleinformatyczne, które świadczą o unowocześnieniu wzorców konsumpcji. Oczywiście, zmiany te dokonują się w gospodarstwach domowych wysokodochodowych znacznie szybciej aniżeli w pozostałych, które dysponują zdecydowanie mniejszymi rozporządzalnymi dochodami.

4. W podejmowaniu działań, jak i w planach elit ekonomicznych dotyczących potrzeb związanych z zakupem dóbr trwałego użytku, najpopularniejszą strategią postępowania okazał się zakup nowego i markowego sprzętu, najrzadszą zaś – rezygnacja z zakupu.

## BIBLIOGRAFIA

- Diagnoza Społeczna 2009, Warunki i jakość życia Polaków. Raport*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 17.03.2010.
- Odczuwane i przewidywane konsekwencje kryzysu*, 2009, CBOS komunikat nr 4116/2009, Warszawa.
- Jasiecki K., 2000, *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, IFiS PAN, Warszawa.
- Palska H., 2000, *Styl życia. Stan badań i nowe potrzeby badawcze [w:] Homo eligens. Księga Jubileuszowa prof. Andrzeja Sicińskiego*, IFiS PAN, Warszawa.
- Słaby T. (red.), 2009, *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Zalega T., 2008, *Konsumpcja w gospodarstwach domowych o niepewnych dochodach*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Zalega T., 2010, *Uwarunkowania zaspokojenia potrzeb w zakresie mieszkania i jego wyposażenia w gospodarstwach domowych wysokodochodowych*, MBA nr 4, Wydawnictwo ALK w Warszawie, Warszawa.
- Zalega T., 2011, *Wpływ kryzysu na postawy i zachowania konsumpcyjne elit ekonomicznych*, Problemy Zarządzania vol. 9, nr 1 (31), Wydawnictwo WZ UW, Warszawa.
- Zagórski K. (red.), 2009, *Życie po zmianie. Warunki życia i satysfakcje Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

*Streszczenie*

Kryzys gospodarczy na świecie wywołał dość wyraźne reperkusje w gospodarkach wszystkich krajów. Niewątpliwie wymiarami społecznymi kryzysu światowego są: wzrost bezrobocia, spadek dochodów gospodarstw domowych, zmiana struktury spożycia, zmiany stylów zachowań aż po odczuwanie poważnych stanów lęku i depresji, które wynikają z obawy przed utratą pracy, trudnościami w znalezieniu nowej pracy, pogorszeniem sytuacji materialnej, obawą przed utratą oszczędności czy niemożnością spłacania kredytów. Ponieważ kryzys światowy wpłynął również na polską rzeczywistość społeczno-gospodarczą w artykule skoncentrowano się na przeanalizowaniu wyposażenia w dobra trwałego użytkowania i zachowania przystosowawcze gospodarstw domowych wysokodochodowych w czasie kryzysu. Po omówieniu metodologii i założeń badania przeanalizowano ocenę wyposażenia elit ekonomicznych w dobra trwałego użytku, w zakresie zmechanizowanego sprzętu gospodarczego, sprzętu informacyjno-rozrywkowego oraz sprzętu mobilnego, a także dokonano analizy stanu posiadania tych dóbr. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na rzeczywistych, jak i planowanych postawach konsumentów w czasie kryzysu w zakresie wyposażenia w niektóre dobra trwałego użytku. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą artykuł.

**Consumption of Durables and Adaptive Behaviour Patterns among Polish Economic Elite in a Time of Crisis***Summary*

The global economic crisis has clearly affected the economies of all countries. Among its social repercussions there are certainly the growing unemployment rates, falling household incomes, changing consumption structure and lifestyles, not to mention serious anxiety states and depressions induced by the fear of losing the job one has, problems with finding a new job, deteriorating material situation and concerns about using up the savings or becoming insolvent. Because the crisis has changed the socio-economic reality in Poland too, the article focuses on analysing households' possession of durables and the adaptive behaviour patterns specific to the high-income households in a time of crisis. After presenting the research methodology and assumptions, the article makes an evaluation of durable goods (such as mechanised household appliances, infotainment and portable equipment) in possession of the economic elite and **analyses their actual amounts**. Then the observed as well as anticipated behaviour of consumers towards some durables in a time of crisis are presented. The article ends with a summary of the discussion and major conclusions.