

Czesław Bywalec

ZRÓŻNICOWANIE KONSUMPCJI JAKO WYRAZ NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH W POLSKIM SPOŁECZEŃSTWIE

Wprowadzenie

Pomimo dużego podobieństwa fizycznego i psychicznego ludzie różnią się jednak znacząco. Wybitny badacz nierówności, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii Amartya Sen, pisze w tej kwestii [2000, s.43]: „*Różnimy się pod względem wieku, płci, kondycji fizycznej i psychicznej, odporności organizmu, zdolności intelektualnych, podatności na zachorowania, uwarunkowań klimatycznych, otoczenia społecznego i pod wieloma innymi względami*”. Nierówności są więc kategorią szeroką – wieloelementową, wielowymiarową i bardzo dynamiczną, bo nieustannie zmieniającą się zarówno w czasie, jak i w przestrzeni. Trudno wyobrazić sobie zatem próbę przedstawienia w jednej rozprawie całej złożoności oraz wszystkich aspektów odmienności ludzi. Dlatego niemal zawsze jesteśmy skazani na jakieś ujęcie fragmentaryczne, to znaczy wyeksponowanie tylko niektórych elementów i wątków przy pominięciu innych.

W niniejszym rozdziale skoncentrowano się na empirycznej analizie wybranych aspektów nierówności ekonomicznych w społeczeństwie polskim na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku wraz z próbą wskazania prawdopodobnych zmian w tej dziedzinie w następnych latach.

1. Ekonomiczny wymiar nierówności

Rozważając ekonomiczne zróżnicowanie ludzi można wyróżnić trzy wymiary (poziomy) tego zagadnienia. Są nimi:

1. Zróżnicowanie majątkowe, czyli nierówności w zakresie posiadania zasobów majątkowych, tj. majątku materialnego (rzeczowego) jak i majątku niematerialnego (zdrowia, wykształcenia i czasu wolnego);
2. Zróżnicowanie dochodowe, tj. nierówności w zakresie wielkości pozyskiwanego strumienia dochodów (pieniężnych i niepieniężnych);
3. Zróżnicowanie w zakresie zaspokajania potrzeb ludzi, czyli nierówności w konsumpcji (poziomie życia).

Każdy z powyższych rodzajów nierówności ekonomicznych informuje o czymś innym, ma inną interpretację merytoryczną, aczkolwiek – podkreślmy –

są one ze sobą powiązane i w znacznym stopniu się warunkują. Ilekroć rozważa się o nierównościach ekonomicznych ludzi i próbuje je mierzyć, należy zawsze zaznaczyć, o który z powyższych wymiarów chodzi. Z uwagi na tę właśnie ich różność winno się każdorazowo stosować inne podejście metodyczne, czyli odmienne miary i procedury badawcze.

Analizując istotę wyróżnionych trzech wymiarów ekonomicznych nierówności ludzi, nietrudno dostrzec, że najlepiej wyraża ją konsumpcja, czyli – ogólniej rzecz ujmując – faktyczny, realny poziom oraz struktura zaspokojenia ludzkich potrzeb. Zasoby majątkowe, a także bieżące strumienie dochodów oznaczają w swej istocie dopiero potencjał, czyli możliwości konsumpcyjne człowieka. Są one oczywiście wysoko skorelowane z poziomem i strukturą konsumpcji, są jej materialną i finansową bazą, ale w żadnym wypadku nie można ich jeszcze utożsamiać z konsumpcją, czyli – inaczej – z faktycznym poziomem i jakością życia ludzi. Majątek oraz dochody mogą rosnąć w nieskończoność, ale tak nie może się dziać z konsumpcją, przede wszystkim z uwagi na psychofizyczną i czasową ograniczoność potrzeb człowieka, szczególnie tych podstawowych (żywieniowych, odzieżowych, mieszkaniowych, transportowych). Ludzie mogą się bardzo różnić pod względem posiadanego majątku i pozyskiwanych dochodów, czyli bogactwa, ale różnice w ich konsumpcji będą relatywnie nieduże, znacznie mniejsze niż nierówności majątkowe czy dochodowe. Wynika to z dużego psychofizycznego podobieństwa ludzi, niezależnego od ich statusu ekonomicznego. Zatem – konstatując – podstawową kategorią, najlepiej oddającą różnice w poziomie i jakości życia ludzi, jest konsumpcja, czyli stopień i struktura zaspokojenia potrzeb w wyniku zużywania określonych dóbr – przedmiotów konsumpcji (materialnych i niematerialnych).

2. Konsumpcja i problemy jej pomiaru

Przystępując do analizy zróżnicowania konsumpcji polskiego społeczeństwa należy przy okazji zwrócić uwagę na kwestie metodyczne, tj. właściwy dobór miar tej konsumpcji oraz procedur posługiwania się nimi. Są to – wbrew pozorom – kwestie bardzo ważne, a jak dotąd wielce niedoceniane, wręcz ignorowane w praktyce badawczej, co niejednokrotnie prowadzi do deformacji obrazu badanych zjawisk oraz wynikających z tego wniosków.

Konsumpcja nie jest kategorią jednorodną, lecz wieloelementową i przez to bezpośrednio mierzalną. Nie można jej badać wprost, lecz dopiero pośrednio poprzez równoczesną obserwację i pomiar jej elementów, a więc zjawisk oraz procesów społecznych składających się na zaspokajanie potrzeb ludności.

W procedurze pomiaru konsumpcji można wyróżnić trzy fazy:

1. fazę wyodrębniania podstawowych, elementarnych składników (rodzajów) konsumpcji i doboru dla nich odpowiednich wskaźników - np. spożycie mięsa, zużycie odzieży, liczba przeczytanych książek, liczba wizyt w teatrach itp.;
2. fazę agregacji elementarnych wskaźników konsumpcji we wskaźniki grupowe dla wyrażenia poziomu zaspokojenia jednorodnego rodzaju potrzeb

- ludzkich (np. żywieniowych, mieszkalnych, transportowych, kulturowych, edukacyjnych);
3. fazę agregacji wskaźników grupowych w jeden syntetyczny (agregatowy) wskaźnik konsumpcji (człowieka, gospodarstwa domowego, grupy społecznej, społeczeństwa).

Wieloelementowość konsumpcji ma zasadnicze konsekwencje dla metodyki jej badania. Przystępując do badań należy w pierwszej kolejności określić rodzaj i liczbę elementów (segmentów) konsumpcji. Najwłaściwszym kryterium wyznaczenia liczby i zakresu elementów konsumpcji wydaje się być typologia potrzeb ludzkich. Najczęściej uwzględnia się podział potrzeb według ich rodzajów, jak np. potrzeby żywieniowe, mieszkaniowe, zdrowotne, kulturowe, edukacyjne, bezpieczeństwa. W każdym jednakże przypadku wybór elementów konsumpcji winien wynikać z określonej logiki klasyfikacyjnej potrzeb ludzkich i celu badań.

Dla każdego z wyróżnionych elementarnych składników konsumpcji dobrać należy po kilka lub kilkanaście tzw. wskaźników-reprezentantów, zwanych wskaźnikami cząstkowymi lub miernikami. W tym miejscu należy wyjaśnić różnicę pomiędzy pojęciem wskaźnika a miernika, gdyż bardzo często terminy te traktuje się jako bliskoznaczne. Gwoli ścisłości, nie są one jednak tożsame, aczkolwiek miernik jakiegoś zjawiska może wystąpić w roli wskaźnika innego, zazwyczaj szerszego zjawiska¹. Wskaźnikiem nazwiemy daną wielkość wówczas, gdy uznamy, że przedstawia ona coś więcej niż wynika to z jej formalnej istoty jako miernika natężenia lub struktury jakiegoś innego, konkretnego zjawiska².

Ustalony zestaw wskaźników cząstkowych dla wyróżnionych elementów konsumpcji (żywienie, mieszkanie, transport, zdrowie, kultura itp.) jest podstawą jej analizy i oceny. Wskaźniki te można analizować bezpośrednio – opisowo, lub też agregować przy pomocy procedur matematyczno-statystycznych w tzw. wskaźniki grupowe, a następnie w jeden syntetyczny (agregatowy) wskaźnik konsumpcji.

Sprawą zasadniczą, przesądającą niejednokrotnie o wynikach badania konsumpcji jest dobór wspomnianych wskaźników cząstkowych (mierników) dla poszczególnych jej elementów. Nie istnieją w tej dziedzinie zobiektywizowane, „żelazne” reguły postępowania, dobór wskaźników jest zawsze obarczony

¹ J. Rutkowski [1984, s.86] następująco ujmuje relacje pomiędzy miernikiem a wskaźnikiem. „...gdy określamy jakąś wielkość mianem wskaźnika, to nadajemy jej funkcję pośrednią – wskazuje ona na coś, ponad to, co bezpośrednio wyraża. Ta sama wielkość traktowana jest jako miernik wówczas, gdy rozpatrujemy ją w jej funkcji bezpośredniej, tj. gdy czerpiemy z niej informację tylko o tym, do czego się bezpośrednio odnosi”.

² S. Nowak [2011, s.165] tak wyjaśnia istotę wskaźnika: „Wskaźnik zdarzenia (własności) Z to takie zdarzenie (taka własność) W, że stwierdzenie jego (jej) istnienia, pojawienia się lub stopnia intensywności bądź faktycznie jest wykorzystane jako przesłanka, bądź zasadnie nadaje się na przesłankę wnioskowania, iż w określonych przypadkach z pewnością, z określonym prawdopodobieństwem wyższym niż przeciętne wystąpiło zdarzenie (własność) Z.

arbitralnością. Można jednakże przy zachowaniu pewnych reguł postępowania znacznie zmniejszyć skalę tej arbitralności.

Wybrane do badań wyróżnionych elementów konsumpcji wskaźniki powinny odpowiadać następującym, ogólnym kryteriom pomiaru zjawisk gospodarczych i społecznych³.

Kryteria merytoryczne:

- adekwatność (istotność) merytoryczna danego wskaźnika do przedmiotu i celu badania;
- jednoznaczność interpretacyjna wskaźnika dla każdego badanego obiektu i czasu;
- wyczerpanie przez przyjęty wskaźnik zakresu badanego zjawiska;
- proporcjonalna (równomierna) reprezentacja przez wskaźniki poszczególnych elementów badanego zjawiska;

Kryteria formalno-statystyczne:

- nieskorelowanie, czyli brak istotnej korelacji między wskaźnikami, co oznacza, że nie powielają one tych samych (lub bardzo podobnych) informacji o badanym zjawisku;
- zdolność wskaźnika do dyskryminacji badanego zjawiska;
- możliwość uzyskania wiarygodnego materiału empirycznego (danych statystycznych).

Przez wskaźnik adekwatny (istotny) rozumieć należy taki wskaźnik, który jest merytorycznie (logicznie, rzeczowo) związany z badanym zjawiskiem, wynika z jego istoty.

Warunek jednoznaczności jest spełniony wówczas, gdy wskaźnik ma jednoznaczną interpretację merytoryczną. Winien on być wysoko skorelowany z badanym zjawiskiem lub stanowić jego segment i dla każdej fazy rozwoju lub stanu tego zjawiska mieć takie samo lub bardzo zbliżone znaczenie merytoryczne oraz formalne.

O wyczerpaniu zakresu badanego zjawiska mówimy wówczas, gdy każdy wyróżniony jego element będzie miał swoją „reprezentację” w postaci wskaźnika lub zbioru wskaźników. Zestaw wskaźników jest poprawny, gdy wyczerpuje zakres (treść) badanego zjawiska.

Proporcjonalność w doborze wskaźników zostaje zachowana wówczas, gdy każdy element badanego zjawiska jest reprezentowany przez taki zbiór wskaźników, jaki wynika z rangi tego elementu w całości zjawiska. Idzie o to, aby w doborze wskaźników nie nastąpiła „nadreprezentacja” lub „niedoreprezentacja” jakichś elementów badanego zjawiska.

Postulatu nieskorelowania przestrzegać należy w ten sposób, aby eliminować ze zbioru potencjalnych wskaźników takie wskaźniki, które są ze sobą silnie skorelowane, czyli powielają te same informacje. Zasada ta odnosi się głównie do wskaźników reprezentujących te same zjawiska lub te same elementy danych zjawisk. Nie musi ona być natomiast przestrzegana w odniesieniu do

³ Szerzej zagadnienia te omówiono w: [Bywalec, 2007. s.174-179].

wskaźników różnych zjawisk bądź różnych elementów tego samego zjawiska. Wysoka korelacja pomiędzy wskaźnikami reprezentującymi różne zjawiska (lub różne elementy tego samego zjawiska) może być merytorycznie uzasadniona i wynikać z istoty tych zjawisk. Decyzja o ew. eliminacji jakiegoś wskaźnika wysoko skorelowanego z innymi powinna być podjęta po merytorycznej analizie badanych zjawisk.

Za wskaźnik zdolny do dyskryminacji uznajemy taki, którego wielkości umożliwiają wyodrębnienie jednorodnych (podobnych) elementów badanego zjawiska, np. faz rozwoju, podobnych obszarów, lub też podobnych elementów w innym układzie klasyfikacyjnym. Jego główną cechą powinna być duża zmienność. Ważne jest, aby wybrany wskaźnik zachowywał tę zdolność w odniesieniu do całego badanego obiektu, to znaczy różnicował go w badanym okresie i/lub przestrzeni.

Warunkiem poprawności doboru wskaźników, a tym samym całej procedury badawczej, jest możliwość uzyskania odpowiedniego materiału empirycznego. Na nic zda się spełnienie merytorycznych i formalnych procedur doboru wskaźników, jeśli nie będziemy mogli pozyskać właściwych danych statystycznych lub innych informacji o badanych obiektach.

Zadośćuczynienie powyższym kryteriom doboru wskaźników w odniesieniu do konsumpcji nie daje jeszcze gwarancji, że ustalony zestaw wskaźników jest poprawny merytorycznie i formalnie. Aby tak się stało, rozstrzygnąć trzeba kilka dylematów (problemów) co do charakteru, czyli istoty ekonomiczno-społecznej tych wskaźników. Są to:

Dylemat pierwszy – wskaźniki obiektywne czy subiektywne? Wskaźniki obiektywne wyrażają faktyczne, realne zachowania ludzi oraz ich cechy lub skutki. Zachowania te są obserwowane i mierzone przez osoby trzecie i z reguły dają się wyrazić przy pomocy miar fizycznych lub pieniężnych (np. spożycie białka na 1 osobę, wydatki mieszkaniowe, ilość wizyt w teatrze, czas poświęcony na rekreację fizyczną, wyposażenie gospodarstw w samochody). Wskaźniki subiektywne odzwierciedlają natomiast odczucia ludzi, czyli indywidualne postrzeganie badanych zjawisk i procesów (np. stopień zadowolenia z otrzymywanych dochodów, z mieszkania, edukacji, zdrowia, pozycji społecznej). Uzyskuje się je zazwyczaj drogą różnorodnych sondaży społecznych; w odniesieniu do konsumpcji są to np. badania koniunktury konsumenckiej (zwane także badaniem nastrojów konsumenckich, optymizmu konsumentów) prowadzone systematycznie przez GUS-NBP, TNS Pentor czy Ipsos Polska.

Rozróżnienie tych dwóch rodzajów wskaźników jest bardzo ważne; to samo zjawisko bowiem może mieć różny obraz i być odmiennie oceniane w zależności od tego, czy do jego badania przyjęto wskaźniki obiektywne czy subiektywne. Pomędzy tymi rodzajami wskaźników mogą zachodzić relacje substytucyjne lub komplementarne. Najwłaściwsze wydaje się równoczesne użycie wskaźników obiektywnych i subiektywnych. W wyniku zastosowania obu zestawów następuje wzajemne dopełnianie obrazu i rośnie możliwość pogłębionej oceny badanych zjawisk.

Dylemat drugi – wskaźniki nakładów czy efektów? W praktyce badań konsumpcji bardzo ważne jest, aby przyjęte wskaźniki odzwierciedlały stronę jej

efektów (tzn. poziom zaspokojenia potrzeb), a nie nakłady (np. wielkość dochodów, liczbę łóżek szpitalnych, liczbę miejsc teatralnych, zużycie energii elektrycznej). Te drugie wyrażają w swej istocie bazę techniczno-ekonomiczną konsumpcji, a nie zaspokojenie potrzeb. Wskaźniki nakładów można stosować jedynie zastępczo, z reguły wówczas, gdy nie dysponujemy wskaźnikami efektów; mogą one służyć tylko jako przybliżone miary stopnia zaspokojenia danego zespołu potrzeb.

Dylemat trzeci - wskaźniki wartościowe (pieniężne) czy naturalne (w jednostkach fizycznych)? W przypadku stosowania tych pierwszych określa się z reguły wartość nakładów na zaspokojenie konkretnych potrzeb, a nie poziom zaspokojenia potrzeb. Wartościowa wycena konsumpcji i zaspokojenia potrzeb miałaby pełny sens wówczas, gdyby ceny środków zaspokojenia potrzeb odzwierciedlały nakłady na wytworzenie tych dóbr i – dodatkowo – gdyby na rynku istniały warunki niemal doskonałej konkurencji, a tak przecież nie jest. Ponadto część dóbr konsumpcyjnych jest dostępna społeczeństwu z pominięciem rynku, czyli w ramach konsumpcji publicznej, lub też jest wytwarzana w gospodarstwach domowych (samozaopatrzenie); pieniężna wycena efektów obu tych rodzajów efektów może być jedynie przybliżona (szacunkowa). Dodatkowo, formalne trudności wartościowej wyceny poziomu życia powstają w badaniach dłuższych okresów, gdy ceny dóbr ulegają różnorodnym zmianom, gdy pojawiają się nowe potrzeby i nowe środki ich zaspokojenia, których wcześniej nie było itp. Podobnie jest w badaniach przestrzennych (np. międzynarodowych), gdy w grę wchodzi odmienne systemy cen, kursy walutowe, nieporównywalne dobra konsumpcyjne itp. Poza tym, i to jest argument zasadniczy, niektóre dobra, szczególnie będące efektami konsumpcji usług niematerialnych (poziom kultury, edukacji, bezpieczeństwa, zdrowia itp.) są ze swej istoty niemierzalne wartościowo, czyli nie dają się wyrazić w jednostkach pieniężnych. Argumenty te nie oznaczają bynajmniej, że w badaniach konsumpcji należy rezygnować z ujęć wartościowych, bardzo często nie można z nich rezygnować, gdyż jest to jedyna możliwość pomiaru i oceny konsumpcji. Trzeba jednak mieć zawsze świadomość niedoskonałości takiego postępowania.

Dylemat czwarty – wskaźnik agregatowy (syntetyczny), czy zestawy wskaźników cząstkowych? Zaletą wskaźnika agregatowego jest właśnie owa agregatowość i wynikająca z tego łatwość posługiwania się nim zarówno w badaniach, jak i w praktyce życia gospodarczego, np. w pracach planistycznych, porównaniach międzynarodowych i międzyregionalnych. Jednakże kiedy indziej ta agregatowość jest wadą. Wskaźnik agregatowy nie pozwala m.in. na zorientowanie się w strukturze zaspokojenia poszczególnych rodzajów potrzeb, ich dynamice itp. W praktyce badawczej najwłaściwsze byłoby równoczesne posługiwanie się oboma rodzajami wskaźników. Dzięki takiej procedurze można uzyskać pełniejszy obraz konsumpcji, to znaczy widzieć ją jako całość, jak również poznać jej strukturę.

Dylemat piąty – wskaźniki zasobów czy wskaźniki strumieni? Zestaw wskaźników konsumpcji winien być jednolity z uwagi na swoją naturę ekonomiczną, to znaczy składać się albo ze wskaźników strumieni dóbr, albo wskaźników ich zasobów. Nieodróżnianie wskaźników zasobowych od strumienio-

wych oraz bezrefleksyjne konstruowanie z nich wskaźników syntetycznych należy do najpoważniejszych i w dodatku częstych błędów nie tylko w badaniach konsumpcji i poziomu życia, ale w ogóle w badaniach gospodarki i życia społecznego. Wskaźniki strumieni informują o wielkości konsumpcji (zużycia dóbr konsumpcyjnych) w określonym przedziale czasu (miesiącu, roku itp.), jak np. spożycie żywności, wizyty w teatrze, świadczenie usług leczniczych. Wskaźniki zasobów oznaczają natomiast stan danego zjawiska na jakiś moment czasu, najczęściej datę (np. 31 grudnia). Przykładem wskaźników zasobowych w dziedzinie konsumpcji są: wskaźniki zasobów mieszkaniowych, wskaźniki wyposażenia ludności w dobra trwałe, niektóre wskaźniki stanu zdrowia, bezpieczeństwa socjalnego czy publicznego. Oczywiście pomiędzy tymi zestawami wskaźników istnieją określone relacje i możliwe jest formalne przejście od wskaźników zasobów do wskaźników strumieni, rzadziej jednak może być odwrotnie.

Dokonany zgodnie z powyższymi zasadami dobór wskaźników konsumpcji powinien być przedmiotem wnikliwej analizy i podstawą wnioskowania o konsumpcji i znicowanie konsumpcji jako wyraz zmian. Może to być analiza opisowo-jakościowa całego zestawu przyjętych wskaźników albo też zestaw ten może zostać poddany formalnej (matematyczno-statystycznej) agregacji, czego efektem będzie wskaźnik syntetyczny (agregatowy).

3. Zróżnicowanie konsumpcji polskich gospodarstw domowych

Zgodnie z przedstawionymi wyżej zasadami, przeprowadzimy statystyczną analizę zróżnicowania konsumpcji polskiego społeczeństwa na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku.

W ramach kategorii „konsumpcja” wyróżniono osiem jednorodnych jej elementów. Kryterium klasyfikacji był rodzaj potrzeb. Z uwagi na niemożliwość innego rozwiązania, konsumpcję wyrażono wielkością wydatków na zakup i użytkowanie dóbr (towarów i usług) zaspokajających poszczególne rodzaje potrzeb ludzkich.

Badania przeprowadzono na podstawie systematycznych zapisów dochodów i wydatków polskich gospodarstw domowych objętych przez Główny Urząd Statystyczny badaniami swoich budżetów⁴. Źródłem danych statystycznych są coroczne publikacje GUS pt. *Budżety gospodarstw domowych w....roku*.

Przedstawione w tabelach 3.1-3.4 wielkości wyrażają przeciętne miesięczne (dla badanych lat) wydatki na zakup dóbr konsumpcyjnych oraz dochody rozporządalne – obie wielkości w przeliczeniu na 1 osobę w badanej, reprezentacyjnej próbie polskich gospodarstw domowych⁵.

⁴ Szczegółowy opis procedury doboru próby badawczej gospodarstw domowych i prowadzenia badań znajdujemy w corocznych publikacjach Głównego Urzędu Statystycznego pt.: *Budżety gospodarstw domowych... roku*.

⁵ Wydatki konsumpcyjne są to [*Budżety gospodarstw domowych w 2011r.*, 2012, s. 18]: „Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne przeznaczone na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego. Obejmują one towary zakupione za gotówkę również przy użyciu karty płatniczej lub kredytowej, na kredyt, otrzymane bezpłatnie oraz spożycie naturalne

3.1. Konsumpcja a dochody

Ekonomiczne różnicowanie się konsumpcji polskich gospodarstw domowych w latach 2007-2012 przedstawiają wskaźniki zestawione w tabeli 3.1. Objęta badaniem budżetów domowych populacja gospodarstw domowych została podzielona ze względu na wielkość strumienia dochodów rozporządzalnych na pięć jednakowych pod względem liczebności gospodarstw grup (kwintyli).

Z tabeli 3.1 wynika, że stopień zróżnicowania ekonomicznego polskich gospodarstw domowych jest odmienny w zależności od tego, czy do pomiaru przyjmujemy wielkości strumieni dochodów, czy też strumieni konsumpcji wyrażonej sumą wydatków na pozyskanie i użytkowanie dóbr konsumpcyjnych. W badanym okresie 2007-2012 przeciętny poziom dochodów rozporządzalnych w przeliczeniu na 1 osobę w segmencie gospodarstw najzamożniejszych (piąty kwintyl) przewyższał ponad sześciokrotnie dochody w segmencie gospodarstw najuboższych (pierwszy kwintyl) i różnica ta nieznacznie powiększała się w badanym okresie.

Gdy jednak do pomiaru nierówności ekonomicznych zastosujemy mierniki konsumpcji, czyli wielkości wydatków konsumpcyjnych, to skala zróżnicowania istotnie zmniejsza się. Wskaźniki w tabeli 3.1 informują, że w okresie 2007-2012 gospodarstwa najwyższego, piątego kwintyla wydawały na zaspokojenie swoich potrzeb przeciętnie 3,5-3,7 razy więcej środków pieniężnych niż gospodarstwa należące do pierwszej grupy kwintylowej. W dodatku iloraz ten nie wykazuje w badanym okresie wyraźnej zmienności, co wskazywałoby na względną stabilność zróżnicowania konsumpcji w naszym kraju.

(towary i usługi konsumpcyjne pobrane na potrzeby gospodarstwa domowego z działalności rolniczej bądź działalności gospodarczej na własny rachunek). Towary konsumpcyjne obejmują dobra nietrwałego użytkowania (np. żywność, napoje, lekarstwa), półtrwałego użytkowania (np. odzież, książki, zabawki) i trwałego użytkowania (np. samochody, pralki, lodówki, telewizory)". Druga z kolei podstawowa kategoria badań, tj. dochody rozporządzalne, obejmują [Budżety..., 2012, s.17]: „...dochód z pracy najemnej, dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie, dochód z pracy na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie i z wykonywania wolnego zawodu, dochód z tytułu własności, dochód z wynajmu nieruchomości, świadczenia z ubezpieczeń społecznych, świadczenia pomocy społecznej, pozostały dochód (w tym dary i alimenty) (...) W skład dochodu rozporządzalnego wchodzi dochody pieniężne i niepieniężne, w tym spożycie naturalne (towary i usługi konsumpcyjne pobrane na potrzeby gospodarstwa domowego z działalności rolniczej bądź działalności gospodarczej na własny rachunek) oraz towary i usługi otrzymane nieodpłatnie”.

Tabela 3.1. Zróżnicowanie dochodów rozporządzalnych oraz wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych w latach 2007-2012 (na 1 osobę w gospodarstwie, w zł. i %)

Lata	Dochody/wydatki		Grupy kwintylowe					Relacje V/I
			I	II	III	IV	V	
2007	Dochody rozporządzalne	w zł	316,2	564,7	771,4	1042,0	1944,4	6,15
		w proc.	100,0	178,6	244,0	329,5	614,9	
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	388,9	525,0	678,7	875,5	1412,5	3,63
		w proc.	100,0	135,0	174,5	225,1	363,2	
2008	Dochody rozporządzalne	w zł	352,5	646,0	878,5	1184,0	2170,6	6,16
		w proc.	100,0	183,3	249,2	335,9	615,8	
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	443,0	586,0	757,4	971,7	1571,0	3,55
		w proc.	100,0	132,3	171,0	219,4	354,6	
2009	Dochody rozporządzalne	w zł	369,6	687,5	940,0	1270,0	2311,0	6,25
		w proc.	100,0	186,0	254,3	343,6	625,3	
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	459,9	624,4	794,7	1025,3	1668,7	3,63
		w proc.	100,0	135,8	172,8	222,9	362,9	
2010	Dochody rozporządzalne	w zł	409,7	728,8	994,3	1342,3	2495,2	6,09
		w proc.	100,0	177,9	242,7	327,6	609,1	
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	478,5	646,4	830,0	1071,5	1706,2	3,57
		w proc.	100,0	135,1	173,5	223,9	356,6	
2011	Dochody rozporządzalne	w zł	399,3	757,1	1031,5	1390,8	2560,3	6,41
		w proc.	100,0	189,6	259,3	348,3	641,1	
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	492,4	672,2	858,2	1095,4	1743,6	3,54
		w proc.	100,0	136,5	174,3	222,5	354,2	
2012 ¹	Brak wiarygodnych danych o dochodach							
	Wydatki konsumpcyjne	w zł	523,6	699,6	908,3	1170,5	1924,9	3,68
		w proc.	100,0	133,6	173,5	223,5	367,6	

1. Dane wstępne GUS (nieskorygowane)

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych* (z lat 2007-2011), GUS oraz *Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 roku w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, informacja sygnalna, GUS, maj 2013.

Takie – jak w tabeli 3.1 – kształtowanie się wskaźników sytuacji ekonomicznej polskich gospodarstw domowych pozwala sformułować opinię, że rzeczywiste, wyrażone wielkością wydatków konsumpcyjnych, zróżnicowanie poziomu życia polskiego społeczeństwa jest znacznie mniejsze niż wynikałoby to tylko z porównań rozkładu dochodów. Pośrednio potwierdza się w ten sposób trafność prawa J.M. Keynesa, mówiącego, że „konsumpcja (...) rośnie wraz z dochodami, lecz jej przyrost jest mniejszy od przyrostu dochodu” [Keynes, 2003, s. 28]. Innymi słowy oznacza to – pozostając w konwencji analizy Keynesa – że w miarę wzrostu dochodów gospodarstw domowych maleje skłonność do konsumpcji, a zwiększa się skłonność do oszczędzania.

Poziom dochodów kształtuje nie tylko wielkość wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, ale także istotnie determinuje ich strukturę. Chodzi tu przede wszystkim o zróżnicowanie wydatków według ich rodzajów, czyli pod względem kwot przeznaczonych na zaspokojenie poszczególnych – wcześniej wyróżnionych ośmiu grup rodzajowych potrzeb. Zagadnienie to w odniesieniu do polskich gospodarstw domowych obrazuje tabela 3.2.

Tabela 3.2. Wydatki konsumpcyjne polskich gospodarstw domowych w zależności od poziomu ich dochodów rozporządzalnych w 2011 roku (grupy kwintylowe, w zł i proc. na 1 osobę miesięcznie)

Wydatki\kwintyle	I	II	III	IV	V	Relacje V/I
Wydatki konsumpcyjne ogółem	492,4	672,2	858,2	1095,4	1743,6	3,54
Zmiany (proc.)	100,0	136,5	174,3	222,5	354,2	
w tym wydatki na:						
Żywność i napoje bezalkoholowe (zł)	177,4	212,6	245,7	284,7	350,6	1,98
Zmiany (proc.)	100,0	119,8	138,5	160,4	197,6	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	49,2	31,6	28,6	26,0	20,1	
Łączność (zł)	23,3	31,5	39,9	49,4	68,9	2,96
Zmiany (proc.)	100,0	135,2	171,2	212,0	295,7	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	4,7	4,7	4,6	4,5	4,0	
Mieszkanie (zł)	130,0	182,0	236,3	305,4	443,8	3,41
Zmiany (proc.)	100,0	140,0	181,8	234,9	341,4	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	26,4	27,1	27,5	27,9	25,5	
Odzież i obuwie (zł)	21,5	32,0	41,2	56,7	107,8	5,01
Zmiany (proc.)	100,0	148,9	191,6	263,7	501,4	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	4,4	4,8	4,8	5,2	6,2	
Zdrowie (zł)	17,5	30,2	44,2	63,4	97,0	5,54
Zmiany (proc.)	100,0	172,6	252,6	362,3	554,3	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	3,6	4,5	5,2	5,8	5,6	

Wydatki\kwintyle	I	II	III	IV	V	Relacje V/I
Kultura i rekreacja (zł)	32,4	46,6	61,0	87,7	181,7	5,61
Zmiany (proc.)	100,0	143,8	188,3	270,7	560,8	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	6,6	6,9	7,1	8,0	10,4	
Transport (zł)	36,8	53,8	80,4	100,6	214,0	5,82
Zmiany (proc.)	100,0	146,2	218,5	273,4	581,5	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	7,5	8,0	9,4	9,2	12,3	
Edukacja (zł)	4,1	7,8	10,1	12,2	28,3	6,90
Zmiany (w proc.)	100,0	190,2	246,3	297,6	690,2	
Udział w wydatkach konsumpcyjnych ogółem (proc.)	0,8	1,2	1,2	1,1	1,6	

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012, s. 108.

Analizując tabelę 3.2 nietrudno dostrzec, podobnie jak w przypadku analizy tabeli 3.1, że w poszczególnych grupach kwintylowych wydatki na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych znacznie się różnią pod względem wielkości, jak i udziału w całości wydatków. Wraz ze wzrostem dochodów, zwiększają się łączne wydatki konsumpcyjne, ale dynamika tych zmian jest różna dla każdej grupy potrzeb. Sprawia to, że relacje (ilorazy) wydatków w piątej grupie kwintylowej do wydatków w pierwszej grupie są znacznie zróżnicowane w zależności od rodzaju zaspokajanych potrzeb. Najniższe są w przypadku wydatków na zaspokojenie potrzeb podstawowych, czyli żywieniowych i – jak wskazuje tabela 3.2 – przeciętne wydatki na żywienie w piątej grupie kwintylowej przewyższają wydatki w pierwszym kwintylu niespełna dwukrotnie (1,98). Jest to zrozumiałe i wynika po prostu z natury potrzeb biologicznych ludzi, to znaczy ich dużego podobieństwa niezależnie od ich zamożności czy usytuowania społecznego. Jednak w miarę przesuwania się od potrzeb podstawowych do potrzeb wyższego i najwyższego rzędu, różnice w wydatkach na ich zaspokojenie pomiędzy krańcowymi grupami kwintylowymi wyraźnie się zwiększają. I tak – jak wskazuje tabela 3.2 – w przypadku potrzeb łącznościowych (komunikowania międzyludzkiego) stosunek wydatków najwyższych (V kwintyl) do najniższych (I kwintyl) wynosi już 2,96, a mieszkaniowych – 3,41. Szczególnie duże różnice występują w przypadku wydatków na zaspokojenie potrzeb najwyższego rzędu tj. kulturowych (5,61), transportowych (5,82) i edukacyjnych (aż 6,90). Oznacza to, że w miarę wzrostu dochodów maleje (lub tylko nieznacznie rośnie) elastyczność dochodowa dóbr konsumpcyjnych niższego rzędu (żywieniowych, mieszkaniowych), a progresywnie zwiększa się elastyczność dochodowa dóbr wyższego rzędu (transportowych, kulturowo-rekreacyjnych i – głównie – edukacyjnych). Uogólniając, zjawisko to można wyrazić następująco: wraz ze wzrostem dochodów zwiększają się wydatki konsumpcyjne i istotnie zmienia się ich struktura, tzn. zmniejsza się udział wydatków na dobra podstawowe, a rośnie na dobra wyższego rzędu. Potwierdzają się tym samym dwa znane w ekonomicznej teorii

konsumpcji prawa, tj. prawo E. Engla oraz prawo H. Schwabego [Bywalec, 2007, s. 102-103].

Z analizy tabeli 3.2 wynika, że w warunkach rozwoju gospodarczego kraju i wzrostu zamożności społeczeństwa będzie się zwiększać oraz różnicować jego konsumpcja. W procesie tym można wyróżnić dwie fazy. W fazie pierwszej będzie dominować szybki wzrost i poprawa zaspokojenia podstawowych potrzeb bytowych (żywnościowych, odzieżowych, mieszkaniowych) przy niewielkich tylko zmianach zaspokojenia potrzeb wyższych. W fazie drugiej nastąpi progresywny wzrost i różnicowanie się konsumpcji dóbr i usług wyższego rzędu, szczególnie kulturowo-rekreacyjnych i edukacyjnych, przy niewielkich już zmianach zaspokojenia potrzeb podstawowych (nastąpi ich nasycenie). Świadomość takiej sekwencji zmian może być wielce przydatna dla polityki gospodarczo-społecznej, szczególnie w sektorach gospodarki i życia społecznego odpowiedzialnych za rozwój infrastruktury ułatwiającej zaspokajanie dynamicznie rosnących potrzeb wyższego rzędu, tj. obejmujących bazę materialną, kadrową i instytucjonalną w dziedzinie transportu, handlu, rekreacji, ochrony zdrowia, kultury i edukacji.

3.2. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania konsumpcji

Przejdziemy teraz do analizy zróżnicowania konsumpcji polskich gospodarstw domowych sklasyfikowanych według ich cech społeczno-ekonomicznych. Poziom dochodów, jak i sposób ich rozdysponowania na cele konsumpcyjne, są w dużym stopniu uzależnione od usytuowania społecznego i ekonomicznego gospodarstwa domowego (konkretnie: głowy gospodarstwa).

W tabeli 3.3 zestawiono wielkości przeciętnych wydatków konsumpcyjnych na 1 osobę w gospodarstwach wyodrębnionych według ich cech społeczno-ekonomicznych. Analizą objęto lata 2003-2011, co pozwoli zidentyfikować nie tylko zmiany poziomu, ale także kształtowanie się relacji pomiędzy wielkościami wydatków konsumpcyjnych w tym okresie.

Analizując tabelę 3.3 nietrudno dostrzec, że pomiędzy przeciętnymi wydatkami konsumpcyjnymi na 1 osobę w wyróżnionych sześciu grupach gospodarstw istnieją znacznie różnice. Gospodarstwami o najwyższych wydatkach per capita są gospodarstwa pracowników umysłowych, a więc z reguły gospodarstwa osób wykonujących zawody wymagające średniego lub wyższego wykształcenia i wysokich kwalifikacji (urzędnicy, nauczyciele, lekarze, inżynierowie, artyści itp.). Poziom wydatków tej grupy pracowników jest więc podstawą odniesienia w poniższej analizie.

Tabela 3.3. Wydatki konsumpcyjne według grup społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych (na 1 osobę w zł i proc. miesięcznie)

Lata/ gospo- darstwa	Gospodarstwa domowe:						
	Pracowników		Rolni- ków	Pracują- cych na własny rachunek	Emery- tów	Renci- stów	Rozstęp R _(max-min)
	umysło- wych	fizycz- nych					
2003	903,0	502,6	449,9	809,3	770,0	584,9	453,1
	100,0	55,7	49,8	89,6	85,3	64,8	50,2
2005	901,3	491,7	508,3	835,3	762,1	576,7	409,6
	100,0	54,5	56,4	92,7	84,6	64,0	45,5
2008	1116,1	674,1	663,0	1142,7	922,6	736,1	479,7
	100,0	60,4	59,4	102,4	82,7	66,0	43,0
2011	1242,3	747,2	709,2	1168,7	1058,2	856,1	533,1
	100,0	60,1	57,1	94,1	85,2	68,9	42,9

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w... (lata 2003-2011)*.

W badanym ośmioletnim okresie zmianom ulegały relacje pomiędzy wielkościami średnich wydatków per capita w poszczególnych grupach gospodarstw. Najbardziej zbliżonym do gospodarstw pracowniczych poziomem wydatków cechują się gospodarstwa osób pracujących na swój rachunek (prowadzących mikro i małe przedsiębiorstwa). Ich wydatki stanowią 90-102% przeciętnych wydatków na 1 osobę w gospodarstwach pracowniczych.

Trzecią grupą gospodarstw pod względem wysokości wydatków konsumpcyjnych per capita są gospodarstwa emeryckie. Ich wydatki kształtowały się w badanych latach na poziomie ok. 85% przeciętnych wydatków gospodarstw pracowniczych i różnica ta prawie się nie zmieniała. Dodać trzeba, że ta wysoka pozycja ekonomiczna gospodarstw emeryckich – przecząca niemal powszechnym opiniom o ich ubóstwie – wynika z dwóch przyczyn: pierwszej – gospodarstwa emeryckie otrzymują stałe, regularne dochody, a są one niejednokrotnie dość wysokie (tzw. uprzywilejowani – służby mundurowe, górnicy, hutnicy, a także osoby dobrze zarabiające w okresie aktywności zawodowej itp.) i w dodatku co roku waloryzowane; drugiej – gospodarstwa emeryckie są z reguły gospodarstwami jedno lub dwuosobowymi, a więc nawet niewysokie, ale regularne świadczenia społeczne dają w przeliczeniu na 1 osobę pokaźne kwoty.

Czwartą grupę społeczno-ekonomiczną w przyjętej klasyfikacji stanowią gospodarstwa rencistów. Sytuacja jest tu podobna do gospodarstw emeryckich, z tym, że ich wydatki konsumpcyjne per capita są nieco mniejsze i stanowią 64-70 proc. wydatków gospodarstw pracowniczych.

Najniższymi wydatkami konsumpcyjnymi per capita legitymują się gospodarstwa pracowników fizycznych oraz rolników. Są one do siebie zbliżone i wynoszą średnio 55-60% przeciętnych wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach pracowniczych. W badanym okresie można jednak zauważyć nie-

znaczne zmniejszanie się tego dystansu, czyli relatywną poprawę warunków życia gospodarstw robotniczych i rolniczych w stosunku do pozostałych grup gospodarstw domowych.

Ogólnie rzecz ujmując, zróżnicowanie wydatków konsumpcyjnych w wyróżnionych sześciu grupach polskich gospodarstw domowych nieznacznie zmniejsza się w okresie objętym analizą, o czym informują liczby w ostatniej kolumnie tabeli 3.3. Co prawda zestawione w tej kolumnie bezwzględne różnice (rozstępy) pomiędzy najwyższymi a najniższymi kwotami wydatków na 1 osobę rosną, ale w wyrażeniu względnym obserwuje się niewielki spadek wskaźnika rozstępu, co oznacza – oczywiście w ujęciu przeciętnym – niewielkie zmniejszenie dystansu pomiędzy gospodarstwami domowymi pod względem poziomu konsumpcji. Oznaczać to może m.in., że w przyszłości cechy społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych będą w coraz mniejszym stopniu różnicować ich konsumpcję.

3.3. Terytorialne zróżnicowanie konsumpcji w Polsce

Zróżnicowanie konsumpcji społeczeństwa ma również wymiar przestrzenny. Można w tym kontekście mówić o swoistej geografii konsumpcji. Skalę zróżnicowania przestrzennego konsumpcji polskich gospodarstw domowych przedstawiają wskaźniki w tabeli 3.4. Jednostką terytorialną badań jest województwo.

Za podstawę do porównań poziomu i zmian przestrzennego zróżnicowania wydatków konsumpcyjnych polskich gospodarstw domowych przyjęto przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w całej (ogólnopolskiej), badanej przez GUS populacji gospodarstw domowych.

Tabela 3.4. Terytorialne zróżnicowanie wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych, na 1 osobę w proc. wydatków przeciętnych dla ogółu polskich gospodarstw domowych

Województwa/lata	2008	2009	2010	2011
Polska – ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0
Dolnośląskie	106,1	106,0	103,0	103,9
Kujawsko-pomorskie	88,7	91,9	93,8	91,3
Lubelskie	88,5	85,3	82,1	83,3
Lubuskie	102,8	97,5	98,1	96,2
Łódzkie	101,6	103,7	103,8	101,7
Małopolskie	98,8	94,7	96,4	97,8
Mazowieckie	126,8	129,1	130,8	129,1
Opolskie	110,7	104,5	101,9	101,9
Podkarpackie	81,5	81,5	82,3	83,0
Podlaskie	88,9	85,7	86,1	89,2
Pomorskie	102,3	102,9	101,1	104,6
Śląskie	98,1	100,0	101,2	101,9
Świętokrzyskie	83,4	83,6	84,8	84,1
Warmińsko-mazurskie	89,4	90,1	88,1	86,1
Wielkopolskie	93,5	92,6	91,7	90,7
Zachodniopomorskie	96,7	99,0	96,8	96,0

Województwa\lata	2008	2009	2010	2011
Rozstęp ($R_{\max} - R_{\min.}$)	45,3	47,6	48,7	46,1
Przeciętne odchylenie od średniej krajowej $ d_x $	8,94	9,01	8,23	8,47

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: *Budżety gospodarstw domowych w* (z lat 2008-2011), GUS, Warszawa.

Z danych w tabeli 3.4 wynika, że przeciętne wydatki konsumpcyjne na 1 osobę są zróżnicowane w poszczególnych województwach. Najwyższym poziomem tych wydatków we wszystkich uwzględnionych w analizie latach legitymuje się województwo mazowieckie, w skład którego wchodzi m.in. Warszawa wraz z setkami podstołecznych miejscowości. Te rejony są z natury rzeczy zamieszkałe przez liczne grupy ludzi zamożnych, czyli legitymujących się ponadprzeciętnymi, wysokimi standardami konsumpcji i poziomu życia. O najwyższej pozycji województwa mazowieckiego – znacznie zróżnicowanego ekonomicznie – przesądza oczywiście dwumilionowa aglomeracja warszawska.

Na drugim biegunie listy województw według poziomu wydatków konsumpcyjnych per capita znajdują się województwa tzw. ściany wschodnio-północnej w kolejności: podkarpackie, lubelskie, świętokrzyskie, podlaskie i warmińsko-mazurskie. We wszystkich tych województwach przeciętny poziom wydatków konsumpcyjnych per capita nie przekracza 90 proc. średnich dla całej Polski. Z kolei do województw o najwyższych, przewyższających średnie krajowe wydatki konsumpcyjne zaliczają się – oprócz wspomnianego województwa mazowieckiego – kolejno: dolnośląskie, opolskie, łódzkie, pomorskie i śląskie. W pozostałych pięciu województwach poziom wydatków konsumpcyjnych zawiera się przedziale 90-100 proc. przeciętnych ogólnopolskich.

Analiza tabeli 3.4. wskazuje, że w badanych latach obserwuje się bardzo małe zmiany w geografii konsumpcji w naszym kraju. Dowodzą tego wielkości rozstępu (różnica między najwyższymi a najniższymi wydatkami), które w 2010 roku tylko nieznacznie obniżyły się w porównaniu z latami wcześniejszymi, a także bezwzględne wartości odchylenia przeciętnego (d_x), które w latach 2010-2011 są niższe niż w latach 2008-09. Z tego względu można mówić o nieznacznym zmniejszaniu się przestrzennego rozwarstwienia konsumpcji w Polsce.

Podsumowanie i wnioski

Przeprowadzone tu rozważania teoretyczno-metodyczne oraz analiza empiryczna konsumpcji w Polsce upoważniają do sformułowania następujących opinii i wniosków:

1. Badania zróżnicowania ekonomicznego społeczeństwa winno się prowadzić na trzech poziomach: a) analizy zasobów majątkowych, b) analizy dochodów, c) analizy konsumpcji (wydatków konsumpcyjnych). Dysproporcje ekonomiczne (a także społeczne) najlepiej oddaje zróżnicowanie poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych.
2. W najbliższych latach, a przede wszystkim w dalszej przyszłości, należy się spodziewać, że społeczeństwa (grupy społeczne, gospodarstwa domowe) bę-

- dą coraz bardziej różnić się pod względem zasobów majątkowych oraz dochodów, natomiast zmniejszać się będzie zróżnicowanie w zakresie poziomu i struktury konsumpcji. Różnice w konsumpcji rosnać będą wolniej niż dochody i majątek, a w dłuższej perspektywie mogą się nawet zmniejszać.
3. Bardzo ważnym elementem badań ekonomiczno-społecznych, w tym szczególnie badań nad warunkami życia ludzi, są procedury metodyczne, a szczególnie kryteria i zasady doboru wskaźników analizowanych zjawisk i procesów. Nauki społeczne – w tym ekonomia – wypracowały ogólne, „żelazne” procedury postępowania w tej dziedzinie i każdy badacz winien je uwzględniać w swych badaniach. Niestety – jak wskazuje praktyka – bardzo często „zapomina się” o nich, co istotnie obniża jakość badań oraz wiarygodność ich wyników.
 4. Wielkość dochodów znacznie różnicuje poziom i strukturę wydatków konsumpcyjnych. Konsumpcja rośnie wolniej niż dochody, co nazywa się malejącą skłonnością do konsumpcji. Równocześnie zwiększa się skłonność do oszczędzania, czyli pomnażania oszczędności, z których większość przekształca się w trwałe składniki majątkowe. Zmiany w strukturze konsumpcji polegają na tym, że szybciej rosnać wydatki na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu, a to sprawia, że zwiększa się ich udział w konsumpcji, a obniża udział dóbr podstawowych.
 5. Stratyfikacja społeczno-zawodowa polskich gospodarstw domowych istotnie różnicuje poziom i strukturę ich konsumpcji. Największymi wydatkami konsumpcyjnymi legitymują się w naszym kraju gospodarstwa pracowników umysłowych, na drugim zaś końcu listy znajdują się gospodarstwa robotników oraz rolników. W badanym okresie (2003-2011) nastąpiło tylko nieznaczne zmniejszenie dysproporcji konsumpcyjnych pomiędzy wyróżnionymi sześcioma typami społeczno-zawodowymi gospodarstw domowych.
 6. Konsumpcja w Polsce jest mocno zróżnicowana terytorialnie. Wyraża się to znacznymi rozpiętościami w poziomie wydatków konsumpcyjnych per capita w poszczególnych województwach. Największymi wydatkami legitymuje się województwo mazowieckie, najniższymi – podkarpackie. W badanym okresie tylko nieznacznie zmniejszyło się terytorialne rozwarstwienie polskiej konsumpcji.

Bibliografia

- Budżety gospodarstw domowych w 2011 roku.* [2012], GUS, Warszawa.
- Bywalec Cz.[2007], *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Keynes J. M. [2003], *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowak S. [2011], *Metodologia badań społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rutkowski J.[1984], *Rozwój gospodarczy i poziom życia*, GUS, Warszawa.
- Sen. A. [2000], *Nierówności. Dalsze rozważania*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa.