

KONSUMPCJA I PROSUMPCJA W RODZINACH WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO

WALDEMAR NOWAK

ABSTRACT. Nowak Waldemar, *Konsumpcja i prosumpcja w rodzinach województwa kujawsko-pomorskiego* (Consumption and prosumption in housekeeping in Kujawy and Pomerania Region). *Życie rodzinne – uwarunkowania makro i mikrostrukturalne. Roczniki Socjologii Rodziny*, XIV, Poznań 2002. Adam Mickiewicz University Press, pp. 71-85. ISBN 83-232-1257-0. ISSN 0867-2059. Text in Polish with a summary in English.

Waldemar Nowak, Katedra Socjologii Akademii Bydgoskiej im. Kazimierza Wielkiego (Institute of Sociology Kazimierz Wielki Academy), ul. Powstańców Wlkp. 2, 85-090 Bydgoszcz, Polska – Poland.

WPROWADZENIE

Artykuł jest prezentacją wyników badań przeprowadzonych w latach 1999-2001 w województwie kujawsko-pomorskim. Badaniem została objęta zbiorowość 200 gospodarstw domowych, zróżnicowanych pod względem miejsca zamieszkania, dochodów, wykształcenia, źródeł zarobkowania, wieku, struktury rodziny. Przedmiotem badania było zjawisko konsumpcji i prosumpcji, przede wszystkim zaś analiza czynników, od jakich zależne są te zjawiska. W badaniach uwzględniono następujące zmienne: wiek, dochód, wykształcenie, zawód, miejsce zamieszkania i strukturę rodziny. Poprzez naświetlenie rozmiarów i formy, zarówno konsumpcji jak i prosumpcji, ukazany został styl życia, jaki ukształtował się w jednym z najważniejszych elementów gospodarki, którym jest gospodarstwo domowe. Zastosowano metodę badań ankietowych, środowiskowych, połączonych z obserwacją, analizą dokumentów i wywiadem swobodnym.

1. KONSUMPCJA I PROSUMPCJA – WPROWADZENIE TERMINOLOGICZNE

P. A. Samuelson i W. D. Nordhaus definiują konsumpcję jako „[...] wydatki gospodarstw domowych na dobra i usługi, takie jak: żywność, odzież, samochody, opieka zdrowotna, mieszkanie. [...] Podstawowym narzędziem analitycznym jest

funkcja konsumpcji, wiążąca łączne wydatki na konsumpcję z poziomem rozporządzanego dochodu konsumenta”¹.

A. Holody określa konsumpcję jako „sferę spożycia” związaną z zaspokojeniem potrzeb. Istotą tego zagadnienia są nie tylko potrzeby biologiczne, materialne i gospodarcze, ale także potrzeby wynikające ze struktury osobowości, a więc potrzeby psychiczne, społeczne i kulturalne². Podobnie definiuje konsumpcję J. Kramer, a mianowicie jako proces wykorzystania dóbr i usług w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich³. Środki zaspokojenia potrzeb są zestawami zróżnicowanych przedmiotów (dóbr materialnych), wartości, czynności (usług), przedmiotów symbolicznych (wartości kulturalnych). Strukturę środków zaspokojenia potrzeb wyznaczają następujące czynniki: 1) uznawanie w danym gospodarstwie domowym pewnych potrzeb za dopuszczalne czy konieczne, związane z hierarchią wartości; 2) uznawanie określonych środków zaspokojenia potrzeb jako „naturalne” w danej społeczności – są to właściwe dla różnych grup i zawodów mieszkania, sposoby odżywiania się itp.; 3) ekonomiczny i kulturalny poziom konsumpcji wynikający z relacji dochodów i cen; 4) wpływ systemów wartości na zestawy środków zaspokojenia potrzeb psychicznych, społecznych, kulturowych, intelektualnych i innych; 5) cykliczność zmieniających się zestawów środków zaspokojenia potrzeb codziennych i odświętnych⁴.

Konsumpcja jest jednym z najważniejszych czynników określających style życia ludzi. Znaczenie konsumpcji związane jest z zaspokajaniem potrzeb zarówno materialnych, jak i niematerialnych. Wskazuje to równocześnie na konieczność ujmowania konsumpcji jako złożonego procesu obiektywno-świadomościowego, zależnego od warunków gospodarczych, społecznych i kulturowych.

Podmiotem konsumpcji jest człowiek, który pełni tu rolę konsumenta. Jego zachowania w tej sferze są uwarunkowane z jednej strony ekonomiczną dostępnością środków konsumpcji, a z drugiej – systemem uznawanych przez niego wartości. Zachowanie konsumpcyjne stanowi zatem wypadkową funkcjonującej w świadomości hierarchii wartości i ograniczonej ekonomicznie możliwości ich urzeczywistnienia. Czynnikiem motorycznym samych zachowań są potrzeby. Zależą one od funkcjonowania określonego systemu gospodarczego, a także od wzorów kulturowych istniejących w danym społeczeństwie i zróżnicowania strukturalnego społeczeństwa. Do podstawowych potrzeb konsumpcyjnych zalicza się potrzeby związane z wyżywieniem, warunkami mieszkaniowymi, zdrowiem, zabezpieczeniem socjalnym. Do potrzeb wzrostowych należą potrzeby związane z wykształceniem, kulturą, rekreacją, wyposażeniem w dobra materialne trwałego użytku.

Kształtowanie się aspiracji konsumpcyjnych warunkowane jest w zdecydowanym stopniu przez czynniki społeczne, takie jak: usytuowanie gospodarstwa domo-

¹ P. A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, Warszawa 1998, s. 201.

² Zob. *Badania nad wzorami konsumpcji*, pod. red. J. Szczepańskiego, Wrocław 1977, s. 16; por. J. Sikorska, *Konsumpcja, zróżnicowanie, strategie*, Warszawa 1988.

³ J. Kramer, *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, Warszawa 1997, s. 14.

⁴ J. Szczepański (red.), op. cit., s. 19.

wego w środowisku społecznym, poziom wykształcenia, wzory zachowań konsumpcyjnych przyjętych przez grupy odniesienia danych jednostek i rodzin.

Najsilniej na zróżnicowanie wzorów konsumpcji wpływają: zarobki i dochody rodziny, zatrudnienie pracujących członków rodziny w określonej branży, przedsiębiorstwie, regionie oraz sytuacja bezrobocia (czasowego lub trwałego), liczba osób zarobkujących w rodzinie i liczba członków rodziny⁵.

Znaczącymi czynnikami wpływającymi na zróżnicowanie wzorów konsumpcji są: poziom wykształcenia osób pracujących w rodzinie, charakter pracy i zawód powiązany z przynależnością do określonej grupy społecznej, faza rozwojowa rodziny.

Wśród czynników demograficznych najbardziej podstawowe to wiek i płeć. Płeć warunkuje potrzeby dotyczące odzieży, obuwia i częściowo żywności. Wiek decyduje o wielu potrzebach, ich nasileniu oraz o poziomie i strukturze konsumpcji.

Wszystkie te czynniki i wiele innych układają się w system powiązanych ze sobą elementów. Zachowania konsumentów i gospodarstw domowych zależą ostatecznie od systemu czynników psychologicznych oddziałujących na demograficzno-socjologiczne zespoły ludzi.

Właściwą jednostką obserwacji zachowań konsumpcyjnych jest gospodarstwo domowe. Notowania budżetów gospodarstw domowych są w zasadzie jedynym masowym źródłem informacji o zrealizowanych zachowaniach konsumpcyjnych, umożliwiając badanie zmienności tych zachowań w związku z indywidualnymi cechami społeczno-ekonomicznego położenia konsumentów⁶.

Przez gospodarstwo domowe rozumie się jednostkę organizacyjną: usługowo-przetwórczą (wytwórczą), w ramach której wykonywane są przez grupę domową (jednostkę, rodzinę) czynności, których celem jest bezpośrednio umożliwienie zaspokojenia potrzeb kolektywnych tej grupy oraz indywidualnych potrzeb jej członków. Grupę domową stanowią osoby zamieszkałe razem (najczęściej jest to rodzina), one też dzielą między siebie wykonywane czynności. Jest to jednostka organizacyjna, w ramach której grupa domowa spożywa lub konsumuje⁷.

Według terminologii przyjętej przez A. Holody'ego, do zbioru czynności objętych pojęciem „gospodarstwo domowe” należą czynności przygotowawcze, bezpośrednio umożliwiające zaspokojenie potrzeb. Wyróżniając czynności wchodzące w zakres gospodarstwa domowego, można jako cechę naczelną przyjąć fakt, że są one wykonywane przez członków grupy domowej dla siebie, a więc że praca świadczona nie jest przekazywana na zewnątrz, tj. wymieniana na pracę społeczną. Chociaż w ramach gospodarstwa domowego niektóre czynności mogą być wykonywane przez osoby z zewnątrz (dochodząca gospośnia, różnego typu usługi domowe), za-

⁵ Por. L. Beskid, M. Jarosińska, R. Milic-Czerniak, *Robotnicy. Potrzeby i rzeczywistość*, Warszawa 1998; L. Beskid, L. Deniszczyk, *Zróżnicowanie sytuacji materialnej*, Warszawa 1985.

⁶ L. Deniszczyk, *Dochody, wydatki, oszczędności gospodarstw domowych w latach 1993-1996 (poziom i zróżnicowanie)*, [w:] *Polityka społeczna w latach 1993-1996*, IPiSS, UNICEF.

⁷ Zob. B. Gałęski, *Socjologiczna problematyka gospodarstw domowych*, [w:] *Badania nad wzorami konsumpcji*, op. cit., s. 247; zob. też J. Kramer, op. cit., s. 72; J. Sikorska, op. cit., s. 50-62.

wsze organizowane są one i nadzorowane przez członków grupy domowej oraz nakierowane na bezpośrednie umożliwienie zaspokajania potrzeb tej grupy⁸.

Prosument – od połączenia słów producent i konsument, to człowiek, który zamiast korzystać z usług rynkowych wykonuje je sam. Prosumpcja to zastępowanie korzystania z usług rynkowych poprzez osobiste ich wykonywanie. Konsument staje przed możliwością wyboru kupna na rynku dóbr i usług albo prosumpcja jest najefektywniejszym sposobem zaspokajania potrzeb członków gospodarstw domowych, pozwalającym minimalizować skutki inflacji i sprzyjającym ochronie poziomu realizacji potrzeb.

2. CHARAKTERYSTYKA BADANEJ ZBIOROWOŚCI

Badaniem ankietowym została objęta, wybrana losowo, zbiorowość 200 gospodarstw domowych zróżnicowanych pod względem dochodów, miejsca zamieszkania, wieku, wykształcenia, zawodu oraz wielkości. Badania przeprowadzono w latach 1999-2001 na reprezentatywnej próbie badawczej z terenu Bydgoszczy i najbliższych okolic.

Struktura gospodarstw domowych według osób w gospodarstwie przedstawia się następująco:

1-osobowe – 5,5%, 2-osobowe – 10,5%, 3-osobowe – 26%, 4-osobowe – 41,5%, 5-osobowe – 9%, 6- i więcej osobowe – 7,5%.

Gospodarstwa jednoosobowe są reprezentowane niemal w tym samym odsetku przez osoby młode, dość dobrze sytuowane materialnie, prowadzące samodzielne gospodarstwo domowe, jak i przez osoby starsze, owdowiałe, żyjące z renty lub emerytury.

Wśród gospodarstw dwuosobowych przeważają małżeństwa bezdzietne, zarówno młode, jak i z kilkunastoletnim stażem małżeńskim. W tej kategorii badanych znalazło się kilka osób samotnie wychowujących dzieci i dwie osoby opiekujące się jednym z rodziców.

Gospodarstwa domowe trzyosobowe to w zdecydowanej większości małżeństwa z jednym dzieckiem. W tej grupie znalazła się osoba dorosła mieszkająca ze swoim rodzeństwem.

Gospodarstwa domowe 4-osobowe w 97% stanowią małżeństwa z dwojgiem dzieci. Pozostały odsetek badanych w tej grupie stanowią małżeństwa bezdzietne mieszkające ze swoimi rodzicami.

Gospodarstwa to głównie rodziny dwu- i trzypokoleniowe, mieszkające przede wszystkim na wsi oraz w małych miastach. Tylko trzy gospodarstwa w tej grupie zamieszkiwały duże miasto. Wśród tej kategorii gospodarstw znalazły się trzy rodziny wielodzietne.

Przeszło 26% badanych mieszka i pracuje w dużym mieście, liczącym od 100 do 500 tys. mieszkańców, 24,5% zamieszkuje miasto od 50-100 tys. mieszkańców,

⁸ *Jak dziś żyjemy, czyli nasze gospodarstwa domowe*, pod red. B. Góreckiego, Warszawa 1991.

15% mieszka w mieście liczącym 10-50 tys. mieszkańców, 12 % zamieszkuje miasto liczące 2-10 tys. mieszkańców, przeszło 10% zamieszkuje miasto liczące poniżej 2 tys. mieszkańców, zaś 11,5% mieszka na wsi.

Pod względem wieku badana populacja jest stosunkowo młoda. Ponad 25% stanowią osoby do 30 lat, w przedziałach 31-40 lat – 30%, 41-50 lat – 24,5%, 51-60 lat – 14%, powyżej 60 lat – 6%. Wśród najstarszych badanych 4% stanowią mieszkańcy wsi, a zarazem członkowie gospodarstw domowych dwu- i trzypokoleniowych. Wśród najmłodszych respondentów zdecydowaną większość stanowią mieszkańcy dużych miast, prowadzący gospodarstwa domowe dwu-, trzy- i czteroosobowe.

Jedną z najbardziej różnicujących kategorii społecznych jest wykształcenie i zawód badanych. Zdecydowaną większość (56,5%) wśród badanych respondentów stanowią osoby ze średnim wykształceniem, z czego średnie zawodowe ma 23,5% badanych, średnie ogólnokształcące 24,5% badanych, zaś pomaturalne – 8,5%. Około 19% badanych legitymuje się wykształceniem zasadniczym zawodowym, nieco mniej – 18,5% ma wyższe wykształcenie, zaś pozostałe 6% posiada wykształcenie podstawowe.

Uwzględniając zawód badanych, zdecydowana większość wykonuje pracę „umysłową”. Są to zawody wymagające średniego i wyższego wykształcenia. Najliczniejszą grupę w tej kategorii stanowią pracownicy biurowi niższego i średniego szczebla, urzędnicy oraz pracownicy służby zdrowia. W tej grupie znaleźli się też właściciele małych firm, sklepów, nauczyciele, kilku prawników i informatyków.

Wśród respondentów z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym 60% stanowią pracownicy wykwalifikowani: tokarze, murarze, ekspedientki, fryzjerki, mechanicy samochodowi, kilku cukierników i piekarzy, rolnicy. Ta kategoria wykształcenia jest też najliczniej reprezentowana wśród bezrobotnych. W badanej populacji 6 gospodarstw domowych miało przynajmniej jedną osobę bezrobotną z wykształceniem podstawowym lub zasadniczym zawodowym. Wśród badanych ze średnim wykształceniem tylko dwie osoby były bezrobotne.

Istotną zmienną różnicującą badaną zbiorowość jest dochód. Strukturę dochodów poszczególnych gospodarstw domowych przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Struktura dochodów w poszczególnych gospodarstwach domowych

Dochód w gospodarstwie domowym uwzgl. wszystkie źródła zarobkowania (w zł.)	Gospodarstwa domowe:					
	jednoosobowe (%)	dwuosobowe (%)	trzyosobowe (%)	czterosobowe (%)	pięciosobowe (%)	sześciosobowe (%)
Do 1000	2,3	4,8	3,8	1,2	11,1	6,7
1001-2000	45,5	47,5	25	38,6	61,1	60
2001-4000	18,2	28,6	40,4	36,2	27,8	26,6
4001-6000	9	14,3	21,2	15,6	–	6,7
6001-8000	–	4,8	5,8	7,2	–	–
Powyżej 8000	–	–	3,8	1,2	–	–

Głównym składnikiem dochodów gospodarstw domowych, w przeważającej większości rodzin są dochody z pracy, często powiększane o dochody ze świadczeń społecznych (np. w przypadku rodzin z dziećmi, o niskich dochodach) oraz dochody i przychody uzyskiwane z innych źródeł (dodatkowa praca, wyjazdy zarobkowe za granicę, nielegalny przemyt, pomoc finansowa krewnych, wynajem lokali itp.).

Uwzględniając całą badaną populację, dochody badanych gospodarstw domowych przedstawiają się następująco:

Poniżej 1000 zł – 5%, 1001-2000 zł – 40%, 2001-4000 zł – 34%, 4001-6000 zł – 14,5%, 6001-8000 zł – 5%, powyżej 8000 zł – 1,5%.

Powyższe dane jedynie orientacyjnie charakteryzują stopień zamożności badanych gospodarstw domowych. Czynnikiem pierwotnym określającym udział każdego członka społeczeństwa w podziale społecznego funduszu spożycia jest dochód przypadający na 1 osobę. Dochód jest więc podstawą intensywności odczuwania i stopnia zaspokojenia potrzeb, dlatego jest podstawową determinantą rozwoju struktury konsumpcji⁹.

3. WZORY KONSUMPCJI W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO

3.1. POŁOŻENIE MATERIALNE BADANYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH

Położenie materialne gospodarstw domowych stanowi zasadnicze i obiektywne uwarunkowanie zachowań w sferze konsumpcji. Za J. Sikorską można wyróżnić trzy wymiary położenia materialnego. Są to: dochód bieżący na osobę w gospodarstwie domowym, zakres korzystania z niektórych rzeczowych świadczeń ze społecznego funduszu spożycia, warunki mieszkaniowe i wyposażenie w dobra trwałego użytku¹⁰.

Podstawowym wskaźnikiem warunków materialnych jest poziom bieżących dochodów na jedną osobę w gospodarstwie domowym. Przeciętny miesięczny dochód, rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych według ich wielkości (liczebności) kształtuje się korzystnie dla gospodarstw jednoosobowych i maleje wraz z powiększaniem się liczby osób. Najkorzystniejszą sytuację materialną mają osoby młode, samodzielne, wykonujące zawody wymagające wysokich kwalifikacji. Natomiast w gospodarstwach bezrobotnych, rolników, emerytów i rencistów dochód na osobę utrzymuje się na poziomie minimum socjalnego.

Dochód na osobę w gospodarstwie domowym jest uwarunkowany poziomem wykształcenia głowy rodziny. Przeciętne wynagrodzenia jednego zatrudnionego, jak

⁹ Zob. *Ekonomiczny wymiar życia codziennego*, pod red. L. Kolarskiej-Bobińskiej, Warszawa 1993; *Kondycja finansowa polskich rodzin*. Komunikat z badań CBOS, Warszawa 1996.

¹⁰ Por. *Budżety gospodarstw domowych według wybranych typów rodzin w latach 1993-1996*, Wyd. GUS, Warszawa 1997.

i łączne dochody na osobę w rodzinie, wyraźnie rosną z przechodzeniem od niższych do wyższych poziomów wykształcenia. Pod względem zarobków stosunkowo zbliżone jest wykształcenie podstawowe, zasadnicze zawodowe i średnie. Odbiega od nich znacznie w dół wykształcenie podstawowe nieukończone, a w górę – wykształcenie wyższe. Pod względem poziomu łącznych dochodów na osobę bliższe sobie stają się wykształcenie podstawowe nieukończone, podstawowe oraz zasadnicze zawodowe. Znacznie w górę odbiega od nich wykształcenia średnie, a jeszcze wyżej – wykształcenie wyższe.

Wyraźne zróżnicowanie dochodu na osobę występuje między ludnością miejską i wiejską na korzyść tej pierwszej, przy czym najbliższa ludności miejskiej jest ludność wiejska, nie posiadająca własnych gospodarstw rolnych.

Drugim wymiarem położenia materialnego gospodarstw domowych jest zakres korzystania z niektórych rzeczowych świadczeń ze społecznego funduszu spożycia. W badaniu uwzględniono świadczenia z zakresu ochrony zdrowia, wypoczynku, kultury i rozrywki, opieki nad dziećmi oraz szkolnictwa. Stwierdzono, że osoby w gospodarstwach pracowników umysłowych w szerszym zakresie korzystają z rzeczowych świadczeń społecznych niż osoby w gospodarstwach pracowników fizycznych.

Można również zauważyć, że wraz ze wzrostem dochodów w gospodarstwach domowych wzrastają wydatki na ochronę zdrowia i higienę oraz rośnie zakres korzystania z prywatnej służby zdrowia i prywatnego szkolnictwa. Osoby z gospodarstw pracowników umysłowych częściej korzystają z sanatoriów i szpitali klinicznych oraz zdecydowanie częściej z porad i zabiegów w lecznictwie. Wraz ze wzrostem wykształcenia i dochodu na osobę w rodzinie wzrasta stopień korzystania ze świadczeń związanych z kulturą i wypoczynkiem. Ten swoisty rodzaj „uprzywilejowania” przenosi się na dzieci badanych. Z form świadczeń przeznaczonych tylko dla nich (kolonie, obozy, przedszkola) w szerszym zakresie korzystają dzieci w rodzinach pracowników umysłowych niż dzieci w rodzinach pracowników fizycznych. Ważną rolę odgrywa również dzietność gospodarstw domowych. Im mniejsza liczba dzieci w rodzinie, tym większy zakres korzystania z form świadczeń przeznaczonych dla dzieci. Trzeba również zauważyć, że w rodzinach pracowników umysłowych większa liczba dzieci uczy się w szkołach pomaturalnych i wyższych niż w rodzinach pracowników fizycznych.

Czynnikiem wpływającym na zakres korzystania z rzeczowych świadczeń społecznych jest miejsce zamieszkania. Mieszkańcy miast, zwłaszcza dużych, w większym stopniu korzystają z rzeczowych świadczeń społecznych niż mieszkańcy wsi.

Kolejnym wskaźnikiem położenia materialnego jest charakterystyka warunków mieszkaniowych i wyposażenie w dobra trwałego użytku badanych gospodarstw domowych. Przedmiotem badania jest powierzchnia mieszkań, ich wyposażenie w instalacje i urządzenia oraz wyposażenie w dobra trwałego użytku mające zastosowanie konsumpcyjne. Ten stan posiadania jest przede wszystkim miernikiem osiągniętego przez gospodarstwo domowe ogólnego poziomu standardu materialnego, a więc wyraża pośrednio poziom dochodów uzyskiwanych w przeszłości. Rów-



nocześnie rzutuje on bezpośrednio na strukturę wydatków z dochodów bieżących. W odniesieniu do tego wskaźnika położenia materialnego badanych, istotną rolę odgrywają następujące zmienne: charakter pracy, wykształcenie oraz poziom dochodu na osobę w rodzinie. W sposób pośredni na warunki mieszkaniowe wpływa liczba osób w gospodarstwie domowym, a właściwie liczba osób pozostających na utrzymaniu głowy rodziny. Analiza poziomu materialnego około 82% badanych potwierdza tezę, że im więcej osób pozostających na utrzymaniu głowy rodziny, tym niższy dochód na osobę oraz gorsze warunki mieszkaniowe.

Zdecydowanym determinantem warunków mieszkaniowych i wyposażenia w dobra trwałe użytku jest dochód. Wynika on w głównej mierze z wynagrodzeń za pracę, lecz zależy także od sytuacji demograficznej rodzin, tj. od liczby osób niepracujących. Czynniki te odgrywa szczególnie silną rolę, jeśli porówna się społeczno-zawodowe kategorie gospodarstw domowych. Można zauważyć, że im wyższe wykształcenie, tym wyższy wskaźnik aktywności zawodowej. Stąd też wyższym poziomem materialnym charakteryzują się gospodarstwa, w których głowa rodziny posiada wykształcenie średnie lub wyższe niż gospodarstwa pracowników fizycznych z wykształceniem zawodowym lub podstawowym.

Tabela 2

Powierzchnia mieszkaniowa przypadająca przeciętnie na 1 osobę oraz liczba osób przypadających przeciętnie na 1 izbę

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe pracowników					
	fizycznych	umysłowych	z wykształceniem			
			podst.	zawod.	średnim	wyższym
Powierzchnia mieszkaniowa na 1 osobę (m ² /os.)	10,8	15,1	10,4	10,7	13,9	15
Liczba osób przypadających na 1 izbę	1,6	1,2	1,7	1,5	1,2	1,1

Istotną zmienną, charakteryzującą zamożność gospodarstw domowych, jest charakter własności zajmowanego mieszkania. Zdecydowana większość badanych posiada własny lokal mieszkalny, z czego prawie połowa (48%) ma mieszkanie własnościowe, zaś 29% badanych własny dom. Około 14% badanych ma mieszkania spółdzielcze, 8% – mieszkania komunalne, a 2% wynajmuje mieszkanie.

Akt własności stwarza możliwość uzyskiwania nowych dochodów oraz daje poczucie komfortu z powodu wzrastającej wartości domu. Wśród właścicieli domów i mieszkań, ponad połowę stanowią osoby z najwyższej grupy dochodowej. Są to przede wszystkim właściciele prywatnych firm, sklepów i hurtowni oraz wysoko kwalifikowani specjaliści w zawodach dobrze lokujących się na rynku pracy. We własnym domu zamieszkuje też 93% badanych gospodarstw chłopów. Wśród badanych lokatorów mieszkań komunalnych znalazły się osoby z najniższej grupy do-

chodowej, bardzo często utrzymujące się z zasiłków, bezrobotni i nisko kwalifikowani pracownicy.

Dekompozycja cech statusu materialnego przejawia się w wyposażeniu mieszkań w podstawowe instalacje, tj. gaz, wodę, kanalizację itp. Najlepiej wyposażone w te instalacje są mieszkania własnościowe i spółdzielcze oraz domy, których właściciele są najlepiej sytuowani materialnie. Do gospodarstw domowych najgorzej wyposażonych w instalacje należą gospodarstwa posiadające mieszkania komunalne, mieszkania emerytów i rencistów oraz domy chłopów. Prawie połowa badanych lokatorów mieszkań komunalnych nie ma gazu, zaś ponad połowa ciepłej wody. Natomiast domy chłopów pozbawione są przede wszystkim kanalizacji, co wynika z zacofania infrastruktury wiejskiej. Mieszkania emerytów – ze względu na długotrwałość ich użytkowania – są znacznie gorzej wyposażone w podstawowe instalacje niż mieszkania gospodarstw pracowniczych.

Uwzględniając stopień wyposażenia gospodarstw domowych w niektóre dobra trwałego użytku, można wyróżnić występowanie trzech standardów materialnych. Pierwsza kategoria dotyczy takich dóbr trwałego użytku, które posiada przeważająca część badanych rodzin (95%). Są to: odkurzacz, lodówka, pralka automatyczna, telewizor, radio, magnetofon. Druga kategoria standardu materialnego dotyczy tych dóbr trwałego użytku, które posiada ponad 70% badanych gospodarstw domowych. Są to: samochód, wideo, odtwarzacz płyt CD, kuchenka mikrofalowa, telefon, aparat fotograficzny. Trzecia kategoria standardu materialnego obejmuje te dobra, które posiada 1/3 badanych rodzin; są to: zamrażarka, telefon komórkowy, komputer, kamera.

Wyniki przeprowadzonego badania ukazały również, iż rzeczywisty standard materialny w badanych rodzinach zależy od podstawowych cech położenia społecznego rodzin, takich jak: dochód na jednego członka rodziny (im wyższy dochód, tym większy odsetek badanych rodzin posiadających większość dóbr trwałego użytku), przynależność do określonej kategorii społeczno-zawodowej (pracownicy umysłowi w porównaniu z pracownikami fizycznymi posiadają więcej i bardziej „luksusowych” dóbr trwałego użytku).

W pewnym stopniu na zróżnicowanie posiadania dóbr materialnych wpływa wiek dorosłych członków badanych rodzin. Ogólnie biorąc, najwyższy odsetek posiadających większość nowoczesnych, ale i drogich dóbr materialnych, sytuuje się w niższych i średnich kategoriach wiekowych (21-45 lat), co wskazuje na wysokie aspiracje konsumpcyjne tych grup ludzi.

Wyniki badań ukazują, że zdecydowana większość (60%) zakupów dóbr trwałego użytku dokonywana jest bądź to w systemie ratalnym, bądź też z wykorzystaniem pożyczki lub kredytu. Tylko 5% badanych twierdzi, że nie korzysta z takiej formy zakupów. Wśród tych osób 3% stanowią ci, którzy znajdują się w najniższej grupie dochodów i zakupy na kredyt nie są dla nich możliwe.

3.2. STRUKTURA WYDATKÓW W BADANYCH GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

Rozdysponowanie posiadanych środków stawia konsumenta przed podstawową alternatywą: oszczędzać albo wydawać (konsumować). Wyniki badań są zgodne z hipotezą dochodów bezwzględnych Keynesa. Hipoteza ta oparta jest na prawie psychologicznym i głosi, iż konsumenci wykazują wraz ze wzrostem dochodów większą skłonność do oszczędzania, niż do konsumowania¹¹.

Zdecydowana większość badanych (65%) przeznacza wszystkie posiadane środki na konsumpcję. Wśród tych, którzy są w stanie oszczędzać, znalazły się osoby z najwyższej grupy dochodowej oraz emeryci.

Tabela 3

Struktura wydatków w gospodarstwach domowych (% w ogólnej sumie wydatków)

Grupy wydatków	gospodarstwa pracownicze	gospodarstwa chłopskie	gospodarstwa emerytów i rencistów
Żywność	38	58	55,8
Opał, energia elektryczna i ciepła	9,3	8,9	14
Odzież i obuwie	12	9,7	6
Higiena i ochrona zdrowia	5	2	13
Kultura, oświata, sport i wypoczynek	12	6	3,2
Transport i łączność	8,7	7,9	3
Napoje alkoholowe	1,2	1,8	0,5
Wyroby tytoniowe	1,8	2,2	0,5
Mieszkanie	8	3	1
– opłaty czynszowe, opał, energia	4	0,5	3

Najważniejszą pozycję w wydatkach z budżetów domowych badanych rodzin stanowi żywność. E. Jurczyńska zwraca uwagę, że tak wysoka pozycja wydatków na żywność jest charakterystyczna dla krajów nierozwiniętych, biednych i pozostających w regresie gospodarczym¹².

Drugą pozycję w wydatkach z budżetów domowych stanowiły wydatki na świadczenia mieszkaniowe – czynsz, opał, energię. Około 7% badanych deklaruje, że rosnące koszty utrzymania mieszkań uniemożliwiają terminowe wywiązywanie się z tych należności. Prawie 3% badanych od kilku miesięcy w ogóle nie uiszczała opłat związanych z utrzymaniem mieszkania.

Trzecią pozycję w wydatkach stanowiły wydatki na ubranie i obuwie. Dotyczy to przede wszystkim rodzin pracowniczych i chłopskich.

Wyniki badań pozwalają również zauważyć wpływ wykształcenia jako zmiennej stymulującej przemianę struktury spożycia w kierunku zmniejszania się względnego

¹¹ J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Warszawa 1956, s. 115.

¹² E. Jurczyńska, *Wzory konsumpcji w rodzinach śląskich w latach osiemdziesiątych*, [w:] *Wartości a style życia rodzin. Socjologiczne badania rodzin miejskich na Górnym Śląsku*, pod red. W. Świątkiewicza, Katowice 1992, s. 122.

poziomu wydatków zaspokajających potrzeby uznane za podstawowe. Spośród badanych składników do tego typu wydatków zalicza się żywność. Ze wzrostem poziomu wykształcenia wydatki na żywność maleją, niezależnie od zmian dochodu i wielkości gospodarstwa. Wraz ze wzrostem wykształcenia, niezależnie od zmian dochodu, rosną wydatki na higienę i ochronę zdrowia, kulturę, sport, turystykę i wypoczynek oraz na transport i łączność, natomiast maleją wydatki na alkohol i tytoń. Wśród badanych z wyższym wykształceniem i o dochodach sytuujących się w górnej warstwie średniej, można zaobserwować wzór zachowań zorientowany na zaspokojenie potrzeb związanych z uczestnictwem w kulturze i rekreacją. Wśród tych potrzeb na pierwszym miejscu znalazł się zakup książek i podręczników, na drugim sytuuje się zakup płyt i programów komputerowych, dalej zaś wydatki związane z turystyką i sportem oraz udział w imprezach kulturalnych. Dla tej kategorii badanych charakterystyczne jest zastępowanie artykułów niższego gatunku artykułami wyższego gatunku¹³.

3.3. WPLYW REKLAMY I CENY NA ZACHOWANIA KONSUMPCYJNE MIESZKAŃCÓW WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO

Reklama i cena produktu kształtują rozmiar i charakter konsumpcji. Zdecydowana większość badanych jest pozytywnie nastawiona do reklamy. Taką opinię wyraża 92% respondentów. Pozostałych 8% badanych jest negatywnie nastawionych do reklamy zabawek i czasopism dla dzieci. W tej grupie znaleźli się głównie ci, którzy uważają, że zbyt dużo jest różnego rodzaju reklam, co powoduje zagubienie i trudność w dokonywaniu wyboru. Zdecydowana większość badanych uważa, że reklama jest pomocna w wyborze towarów, jednakże istotniejszą rolę odgrywa cena. Dla 93% badanych jest to czynnik decydujący o nabyciu danego produktu, natomiast reklama staje się pomocna wtedy, gdy umożliwia znalezienie taniego produktu. Szczególną rolę odgrywają gazetki reklamowe supermarketów i hipermarketów, prześcigające się w oferowaniu produktów po promocyjnej cenie. Z tej formy reklamy, a zarazem nabywania dóbr korzysta 89% badanych. Nieco więcej respondentów (94%) większość swoich zakupów wykonuje w supermarketach i hipermarketach. Dla 30% badanych jest to przede wszystkim wygoda, dla pozostałej części konsumentów przyczyną są niższe ceny w porównaniu z cenami w sklepach osiedlowych. Wśród badanych klientów supermarketów 60% stanowią mieszkańcy miast, około 25% z nich robi tam zakupy codziennie, pozostałe 35% to osoby, które zaopatrują się raz w tygodniu. Mieszkańcy wsi rzadziej zaopatrują się w supermarketach i hipermarketach – średnio raz w miesiącu.

¹³ Por. Komunikat z badań – *Dobra trwałego użytku w gospodarstwach domowych*, CBOS, Warszawa 1999; Komunikat z badań – *Oszczędności i zakupy*, CBOS, Warszawa 1999; Komunikat z badań – *Kondycja finansowa polskich rodzin*, CBOS, Warszawa 1996.

Na podstawie przeprowadzonych badań można dostrzec zależność między miejscem zamieszkania a decyzjami konsumenckimi. Mieszkańcy miast, z uwagi na większe urozmaicenie oferty rynkowej, decydują się na nabywanie towarów lepszej jakości, niekiedy należących do grupy towarów luksusowych – dobra spożywcze luksusowe, odzież lepszej jakości, dobra trwałego użytku, kosmetyki. Natomiast mieszkańcy wsi wybierają przede wszystkim produkty oferowane po niższej, promocyjnej cenie. Dotyczy to przede wszystkim żywności i środków higieny. Grupa tych osób stanowi 65% tych, dla których cena jest czynnikiem decydującym o wyborze produktu. Podobnie jest w przypadku reklamy. To mieszkańcy wsi stanowią 67% respondentów, dla których reklama ma ogromne znaczenie przy wyborze dóbr na rynku.

Można dostrzec również zależność między wykształceniem i wielkością dochodów a reakcją na reklamę. Im wyższe wykształcenie i wyższy poziom dochodów, tym mniejsza skłonność do ulegania wpływom reklamy, natomiast większa skłonność do nabywania nowych produktów. Im niższe wykształcenie, tym większa wiarygodność reklamy w opiniach respondentów.

4. CHARAKTERYSTYKA PROSUMPCJI W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH WOJEWÓDZTWA KUJAWSKO-POMORSKIEGO

Z przeprowadzonych badań wynika, że przeważają gospodarstwa domowe, które więcej niż 50% usług wykonują w ramach swojego gospodarstwa – 57%, natomiast 43% gospodarstw ponad połowę prac woli zlecić do wykonania fachowcom.

Tabela 4

Czynności wykonywane we własnym zakresie a czynności, które zleca się zakładom usługowym (%)

Usługa	Wykonywana we własnym zakresie	Korzystanie z pomocy zakładów usługowych
szycie	28	49
naprawa AGD	20	55
usługi hydrauliczne	40	60
naprawy mebli	28	70
budowa domu	12	62
remont mieszkania	59	41
usługi fryzjerskie	21	75
pranie	97	3
czyszczenie garderoby	10	67
naprawa RTV	11	57
naprawa środków lokomocji	42	45
posiłki	91	8
urządzenie imprez okolicznościowych	67	30

Zdecydowaną większość usług badani respondenci powierzają do wykonania fachowcom. W domu wykonywane są zajęcia proste, ale czasochłonne, takie jak pranie (97%) oraz organizowanie żywienia (91%). Kwestia prania jest przede wszystkim uzależniona od dostępności usług. W małych miastach i głównie na wsiach zauważalna jest niewielka liczba pralni, a korzystanie z zakładów oferujących tego typu usługi jest mało popularne. Z pralni badani respondenci korzystają głównie w przypadku rzeczy wymagających prania specjalistycznego czy czyszczenia. Odnotować można praktycznie zanik usługi związanej z praniem i maglowaniem pościeli w zakładach usługowych. Na rynku pojawiła się bowiem pościel z materiałów mniej kłopotliwych w praniu, której nie trzeba ani krochmalić, ani prasować. Poza tym coraz więcej osób posiada pralki automatyczne – w badanej populacji ma je 90% gospodarstw domowych, a 23% w ciągu ostatnich sześciu lat nabyło bądź też wymieniło na pralkę nowszą, lepszej jakości, mającą więcej opcji. Do takiej sytuacji przyczyniło się rozpowszechnienie na rynku sprzedaży ratalnej oraz reklam przekonujących, że pranie jest czynnością niekłopotliwą, a nawet przyjemną.

Drugim aspektem, którego poznanie pozwoli przeanalizować problem prosumpcji wśród badanej populacji, jest kwestia żywienia się rodzin. W odpowiedzi na pytanie, gdzie stołują się członkowie danego gospodarstwa domowego, 91% badanych wskazało, że przygotowuje posiłki we własnym zakresie, co jest głównie związane z tradycją rodzinną. Wspólne jedzenie w czasach, gdy społeczeństwo jest bardzo pochłonięte pracą zawodową, pozwala spotkać się razem przynajmniej przy wspólnym posiłku. Dodatkowo wpływ na to ma także wycofywanie się państwa i zakładów pracy z finansowania stołówek, a także malejąca liczba tanich barów. Poza domem stołują się osoby samotne (45%), małżeństwa bezdzietne (30%), małżeństwa z jednym (19%) lub dwojgiem dzieci (6%), dobrze sytuowane materialnie, będące mieszkańcami dużych miast.

Znaczną część usług wykonywanych we własnym zakresie stanowi urządzenie imprez okolicznościowych, tj. urodziny, imieniny, jubileusze, komunie dziecka itp. Blisko 90% imprez urządzanych w domu stanowią imieniny i urodziny. Natomiast wzrasta odsetek rodzin, które urodziny dziecka urządzają w lokalu. Są to mieszkańcy dużych miast, wykonujący pracę umysłową, dobrze sytuowani materialnie. Ta kategoria badanych decyduje się również urządzić chrzciny i komunie dziecka w lokalu.

Ponad połowa badanych wykonuje samodzielnie remont mieszkania, przy czym do prac remontowych, wykonywanych samodzielnie należy w 87% malowanie ścian i sufitów oraz tapetowanie. Natomiast kompleksowe remonty, np. cyklinowanie posadzek, szpachlowanie ścian, układanie glazury 89% badanych powierza fachowcom.

Analizując dalej, można stwierdzić, że tylko nieznaczny odsetek osób wykonuje we własnym zakresie: naprawę sprzętu AGD, naprawy mebli, usługi fryzjerskie, naprawę sprzętu RTV, budowę domu, szycie. Charakterystyczna jest więc rezygnacja z wykonywania w ramach własnego gospodarstwa domowego usług specjalistycz-

nych. Sprzęt RTV i AGD jest coraz bardziej skomplikowany i w związku z tym czasami wręcz niemożliwy do samodzielnej naprawy. Poza tym nowoczesny sprzęt domowy rzadko się psuje, zaś stary, zużyty sprzęt podlega raczej wymianie, niż naprawie.

Wyniki badań pozwalają również zaobserwować znikomy odsetek osób, które we własnym zakresie zajmują się szyciem. Jest to głównie związane ze spadkiem zainteresowania nauką szycia. Coraz mniej gospodarstw domowych posiada maszyny do szycia, równocześnie nie jest już kontynuowana tradycja przekazywania z pokolenia na pokolenie umiejętności szycia. Dodatkowo rynek jest zasypywany wszelkiego rodzaju odzieżą, co w znacznym stopniu zmniejsza konieczność i ochotę samodzielnego szycia. Co więcej, wiele sklepów przy sprzedaży oferuje różnego rodzaju przeróbki – skracanie, zwięzanie, a to uwalnia od konieczności wykonywania tego we własnym zakresie.

Prosumenci w województwie kujawsko-pomorskim to przede wszystkim mieszkańcy wsi (56%). Jedną z przyczyn jest fakt, iż zdecydowana większość tych osób posiada ziemię, którą przeznaczają pod uprawę ogrodów oraz działalność rolniczą. To wiąże się z możliwością zastąpienia gotowych produktów dostępnych w sklepach własnymi przetworami. W ten sposób wiejskie gospodarstwa domowe uzupełniają swój budżet domowy. Przy tym większość z wyżej wymienionych respondentów wskazuje, iż dodatkowo do takiej postawy skłaniają ich własne umiejętności. Istotny jest też fakt, iż na wsiach punkty usługowe nie są urozmaicone. Z niektórych usług czasami nie można w danej wsi w ogóle skorzystać. Dlatego też 6% respondentów odpowiedziało, że główną przyczyną domowej działalności produkcyjno-usługowej jest niedostateczny dostęp do zakładów usługowych oraz 7%, iż jest nią niedostateczna informacja.

Wśród mieszkańców miast prosumpcją zainteresowane są przede wszystkim osoby, których niskie dochody zmuszają do rezygnacji z pomocy zakładów usługowych. Liczną grupę wśród prosumentów miejskich stanowią osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym, których umiejętności pozwalają na samodzielne wykonanie wielu prac.

Przeprowadzone badania empiryczne w gospodarstwach domowych województwa kujawsko-pomorskiego potwierdziły wpływ takich zmiennych jak: dochód, wykształcenie, wiek, miejsce zamieszkania, wielkość gospodarstwa domowego na konsumpcję i prosumpcję.

Zmienną decydującą o charakterze i rozmiarach konsumpcji jest dochód. Wśród badanych gospodarstw domowych, charakteryzujących się wysokim poziomem dochodów, można zauważyć wzory konsumpcji zbliżone do tych, które występują w krajach wysoko rozwiniętych. W tej grupie respondentów model konsumpcji kształtowany jest względami zdrowotnymi, co przejawia się m.in. w nabywaniu dóbr spożywczych lepszej jakości, a także korzystaniu z prywatnej opieki zdrowotnej, która – zdaniem respondentów – oferuje lepszą jakość usług. Dodatkową zmienną wpływającą na zróżnicowanie wzorów konsumpcji w tej grupie badanych jest wykształ-

cenie. Im wyższe wykształcenie, tym bardziej widoczny wzór zachowań zorientowanych na zaspokojenie potrzeb związanych z uczestnictwem w kulturze i rekreacją. Można również dostrzec zależność między wykształceniem i wielkością dochodów a reakcją na reklamę. Im wyższe wykształcenie i wyższy poziom dochodów, tym mniejsza podatność na uleganie wpływom reklamy, natomiast większa skłonność do nabywania nowych produktów. Ta grupa gospodarstw domowych rezygnuje z samodzielnego wykonywania usług na rzecz zakładów usługowych.

Natomiast wśród konsumentów o niskich dochodach, czynnikiem decydującym o zakupie produktu jest cena. W tej grupie gospodarstw domowych konsumpcja ogranicza się do zaspokojenia potrzeb podstawowych, przede wszystkim jest to żywność i wydatki na świadczenia mieszkaniowe. W tej kategorii badanych rodzin maleją wydatki na potrzeby wzrostowe, natomiast rosną wydatki na alkohol i wyroby tytoniowe. Ta kategoria respondentów stanowi również zdecydowaną większość prosumentów. Dotyczy to zwłaszcza mieszkańców miast z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz mieszkańców wsi.

Zjawiskiem charakterystycznym w badanych gospodarstwach domowych, pomimo niezadowolającej sytuacji finansowej, jest nabywanie coraz większej ilości dóbr trwałego użytku – zarówno zaspokajających potrzeby podstawowe, jak i będących symbolem luksusu. Pozwala na to nierzadko wygodna i pomocna możliwość zakupów na kredyt, za pożyczkę w systemie ratalnym.

CONSUMPTION AND PROSUMPTION IN HOUSEKEEPING IN KUJAWY AND POMERANIA REGION

Summary

The article is the presentation of the results of the research conducted in 1999-2001, in Kujawy and Pomerania Region. The research covered 200 families and their domestic arrangements, varying according to the pace of living, financial income, education, ways of earning the living, age and structure. There were the following methods used: questionnaires, observations, documents analysis and free interview.