

Gdzie tkwi potencjał wzrostu popytu? Wydatki na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych

Marlena Piekut

Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska

Celem artykułu było poznanie zróżnicowania poziomu i udziału wydatków na odzież i obuwie w różnych typach gospodarstw domowych oraz identyfikacja cech gospodarstw domowych, które z największą siłą wpływają na wydatki na odzież i obuwie. W Polsce wydatki na odzież i obuwie z każdym rokiem zwiększają się. Najsilniejszymi determinantami analizowanych wydatków okazały się dochód rozporządzalny na osobę, wiek oraz poziom wykształcenia głowy domu. Największe wydatki na odzież i obuwie ponoszono w gospodarstwach domowych osób z największymi dochodami, wśród osób młodszych, z wyższym poziomem wykształcenia, piastujących wyższe stanowiska w hierarchii organizacji, w gospodarstwach domowych z mniejszą liczbą dzieci na utrzymaniu.

Słowa kluczowe: konsumpcja, wydatki, odzież i obuwie, typy gospodarstw domowych

Wprowadzenie

Potrzebą pojawiającą się w ramach funkcjonowania gospodarstwa domowego jest zaopatrzenie się w odzież i obuwie. W gospodarstwach domowych, w których aktywność konsumentów w kontaktach z innymi osobami jest zwiększona, w których wykonywany zawód wymaga częstszej zmiany odzieży, w gospodarstwach z korzystniejszą sytuacją materialną wydatki na omawianą kategorię pochłaniają relatywnie wysokie udziały budżetów domowych.

Celem artykułu jest poznanie zróżnicowania poziomu i udziału wydatków na odzież i obuwie w różnych typach gospodarstw domowych oraz identyfikacja charakterystyk gospodarstw domowych, które z największą siłą wpływają na wydatki na odzież i obuwie. Realizacja tak postawionego celu powinna

pozwolić na zdobycie informacji przydatnych w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Przedsiębiorca powinien posiadać jak najszerszą wiedzę o nabywcach, gdyż dzięki temu może kształtować cele i działania swojej jednostki gospodarczej w kierunku najlepszego zaspokajania potrzeb konsumentów. Powiązanie poziomu wydatków na odzież i obuwie z charakterystykami gospodarstw domowych pozwoli na identyfikację typów gospodarstw domowych, w których istnieje wysoka siła popytu, pozwoli też wskazać, gdzie istnieje potencjał wzrostu popytu, gdyż – jak stwierdza Laskowski (2014) – ów potencjał tkwi w uboższej części społeczeństwa. W gospodarstwach domowych uboższych elastyczności dochodowe wydatków są wysokie, a więc osoby z takich gospodarstw są skłonne do rozdysponowania przyrostu dochodu na zakup dóbr konsumpcyjnych, w tym na odzież i obuwie.

Analiza wydatków na odzież i obuwie w literaturze przedmiotu jest podejmowana z reguły przy analizie wydatków konsumpcyjnych ogółem. Niniejsze opracowanie prezentuje szczegółową analizę poziomu i udziału wydatków na potrzeby odzieżowo-obuwnicze w różnych typach polskich gospodarstw domowych.

Źródło danych i metodyka badawcza

Materiał badawczy stanowiły indywidualne dane z badania budżetów gospodarstw domowych Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2012. Zbiór GUS obejmował 37 427 gospodarstw domowych. Dane pozyskano w ramach projektu badawczego „Badanie uwarunkowań konsumpcji w gospodarstwach domowych ze szczególnym uwzględnieniem różnic między województwami”.

Analizę przeprowadzono w dwóch etapach. Najpierw obliczono, jak zmienia się poziom i udział wydatków na odzież i obuwie w zależności od wieku, wykształcenia, zawodu i stanu cywilnego głowy domu, typu biologicznego rodziny oraz dochodów rozporządzalnych na osobę w gospodarstwie domowym. Do zbadania istotności różnic między średnimi w wielu grupach zastosowano analizę wariancji (test F). Do zbadania istotności różnic między poszczególnymi parami zmiennych zastosowano test Scheffe. To jeden z testów badających istotność statystyczną, w którym przeprowadza się porównania typu post-hoc. Jest to najbardziej konserwatywny test. Stosowanie go skutkuje zatem najmniejszą ilością istotnych różnic między średnimi (Wątroba, 2004). Do zbadania związków między poziomem wydatków na odzież i obuwie a określoną charakterystyką gospodarstwa domowego wykorzystano stosunki korelacyjne (w artykule zwane współczynnikami korelacji). Konstrukcja ich opiera się na równości wariancyjnej, są to miary niemiarowane, przyjmują wartości z przedziału. Gdy cechy są nieskorelowane, wartości stosunków korelacyjnych są równe 0, a gdy między badanymi zmiennymi zachodzi

zależność funkcyjna – równe są 1. Im wartość wskaźnika korelacyjnego jest bliższa 1, tym zależność korelacyjna jest silniejsza.

W opracowaniu wykorzystano też analizę regresji. Ogólnym celem regresji wielorakiej jest badanie związków między wieloma zmiennymi niezależnymi a zmienną zależną (Rabiej, 2012; Gatnar, Walesiak, 2012; Larose, 2012). Ostateczny model przedstawia optymalny zbiór zmiennych niezależnych przy założeniu, że konstrukcja modelu przebiegła poprawnie i żadna potencjalna zmienna nie została pominięta, a dane mają odpowiednią interpretowalność (Wątroba, 2008). Zastosowanie analizy regresji miało na celu zhierarchizowanie charakterystyk gospodarstw domowych według wkładu, jaki wnoszą w wyjaśnianie zmienności wydatków na potrzeby odzieżowo-obuwnicze w polskich gospodarstwach domowych. Dane liczbowe GUS poddano ważeniu.

Wydatki na odzież i obuwie w Polsce i Unii Europejskiej

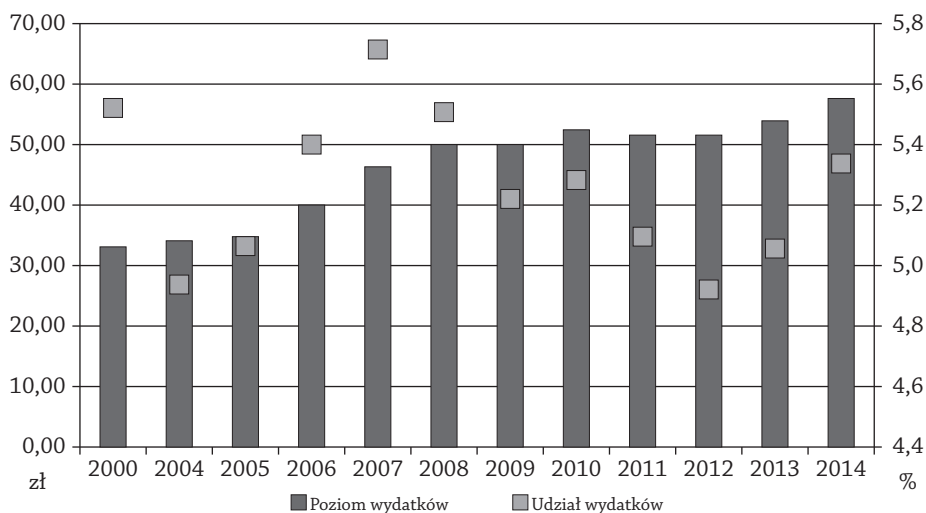
W latach 2000–2014 w polskich gospodarstwach domowych poziom wydatków na odzież i obuwie ulegał wzrostowi z ponad 33 zł w 2000 roku do blisko 58 zł w 2014 roku (wykres 1), czyli o 74%. W tym samym okresie wydatki ogółem w gospodarstwach domowych osiągnęły podobny wzrost – o 79%.

Generalnie w gospodarstwach domowych z krajów Unii Europejskiej od 1995 roku do 2008 roku obserwowano systematyczny wzrost wydatków na odzież i obuwie, z wyjątkiem 2009 roku, w którym odnotowano wydatki mniejsze niż rok wcześniej. Od 2010 roku w gospodarstwach domowych w Unii Europejskiej obserwuje się względną stabilizację w wydatkach na odzież i obuwie. Zaobserwowano też, że dysproporcje w poziomie wydatków na omawianą kategorię między gospodarstwami domowymi z poszczególnych krajów UE ulegają zmniejszeniu, choć nadal utrzymują się na stosunkowo wysokim poziomie. Zmniejszające się dysproporcje są konsekwencją relatywnie wysokiego tempa wzrostu wydatków na odzież i obuwie w gospodarstwach domowych z Europy Środkowo-Wschodniej, w szczególności w latach 1995–2006, gdyż w kolejnym w okresie 2007–2012 zauważono pewną stabilizację w wydatkach na omawiane potrzeby (Piekut, 2015, s. 43–46), która była zapewne efektem kryzysu finansowo-gospodarczego. Z badań przeprowadzonych wśród koreańskich konsumentów (Kim, 2012) również wynikało, że na wydatki odzieżowo-obuwnicze wpływ miał światowy kryzys.

W polskich gospodarstwach domowych udział wydatków na odzież i obuwie w wydatkach ogółem wahał się od 4,9% w 2004 i 2012 roku do 5,7% w 2007 roku (wykres 1). W porównaniu do gospodarstw domowych z innych krajów UE udział wydatków na odzież i obuwie oraz jego tempo wzrostu w Polsce było najbardziej

zbliżone do gospodarstw domowych Łotyszy i Słowaków (Piekut, 2014, s. 391–392). W latach 1995–2012 w budżetach domowych mieszkańców Unii Europejskiej zaobserwowano zmniejszający się udział wydatków na odzież i obuwie – z 6,1% w 1995 roku do 4,8% w 2012 roku (Piekut, 2015, s. 46–47). Laskowski (2014) wskazuje, że osoby uboższe w warunkach recesji doznają relatywnie dotkliwszego ograniczenia, co może powodować znaczniejsze powstrzymywanie się od wydatków konsumpcyjnych, co w konsekwencji w okresie późniejszym prowadzi do większej skłonności do rozdysponowania przyrostu dochodu na zakup dóbr konsumpcyjnych.

Wykres 1. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych w latach 2000–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych „Budżety gospodarstw... 2015”.

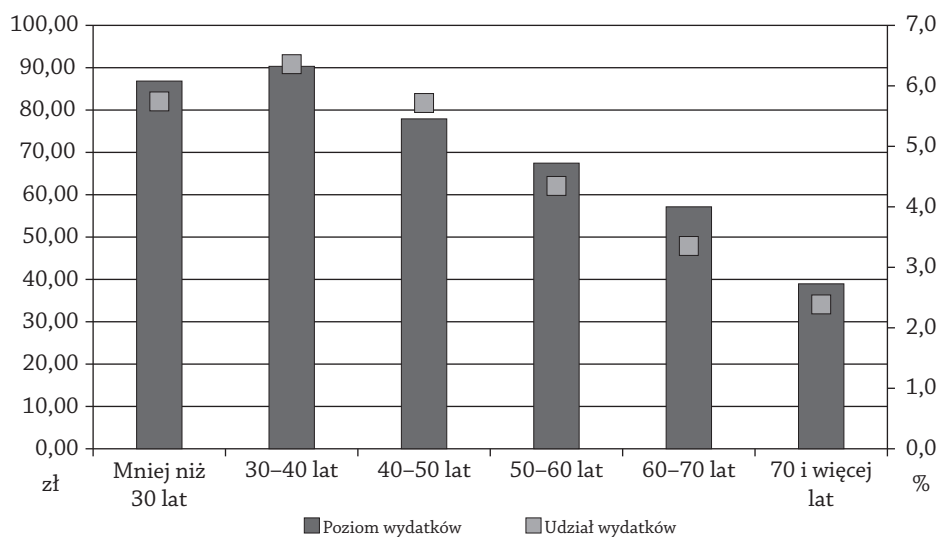
Wydatki na odzież i obuwie w różnych typach polskich gospodarstw domowych

Wydatki na potrzeby odzieżowo-obuwnicze istotnie statystycznie determinował wiek głowy domu (test F, <0,05). Na podstawie testu Scheffe nie wykazano istotnych statystycznie różnic w poziomie wydatków na odzież i obuwie między gospodarstwami domowymi z najmłodszymi głowami domu, to znaczy między gospodarstwami prowadzonymi przez osoby w wieku poniżej 30. roku życia i między 30. a 40. rokiem życia. W pozostałych typach gospodarstw domowych,

wyróżnionych ze względu na wiek głowy domu, zauważono istotne statycznie różnice w poziomie wydatków na omawianą kategorię. Współczynnik korelacji między wydatkami na odzież i obuwie a typami gospodarstw domowych podzielonych ze względu na wiek głowy domu wyniósł 0,117.

Największymi poziomami wydatków na odzież i obuwie oraz ich udziałem w wydatkach ogółem cechowały się gospodarstwa domowe ze stosunkowo młodymi głowami domu (wykres 2). W gospodarstwach domowych prowadzonych przez osoby w wieku od 30. do 40. roku życia miesięczne wydatki na odzież i obuwie wynosiły 64 zł, co stanowiło 6,4% ogółu wydatków. W gospodarstwach domowych prowadzonych przez coraz starsze osoby zarówno poziom, jak i udział wydatków na potrzeby odzieżowo-obuwnicze ulegał zmniejszeniu, osiągając w gospodarstwach domowych z najstarszymi głowami domu miesięcznie około 28 zł na osobę, co stanowiło 2,4% wydatków ogółem.

Wykres 2. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu na wiek głowy domu



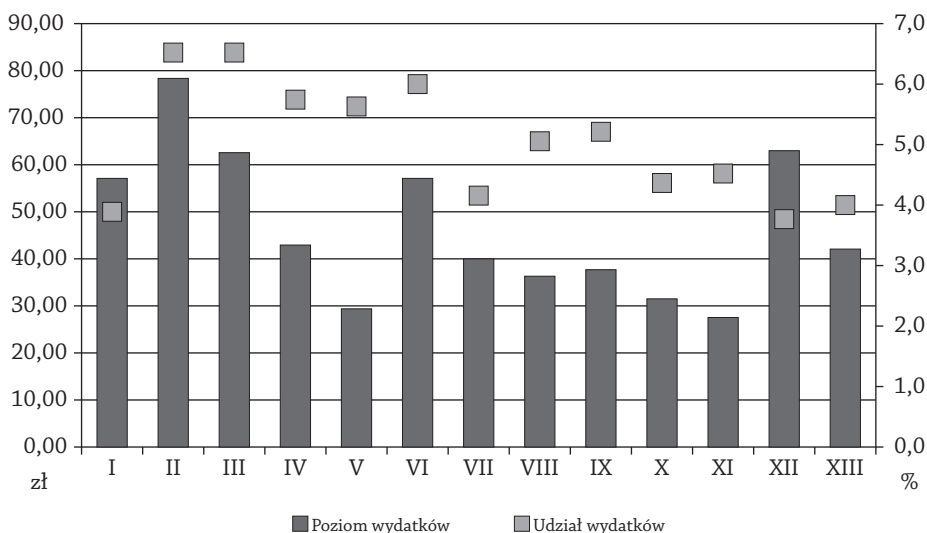
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Kolejną zmienną istotnie statystycznie różnicującą (test F, $p < 0,05$) poziom wydatków na odzież i obuwie była zmienna określająca typ biologiczny rodziny. Na podstawie testu Scheffe ($p < 0,05$) wydatki w gospodarstwach domowych małżeństw z jednym dzieckiem na utrzymaniu istotnie statystycznie różniły się od

wydatków na odzież i obuwie we wszystkich pozostałych typach biologicznych gospodarstw domowych. Natomiast pomiędzy innymi typami gospodarstw domowych w kilku przypadkach odnotowano brak statystycznie istotnych różnic w wydatkach na odzież i obuwie, na przykład między typem I a VI i VII.

Współczynnik korelacji między typami gospodarstw domowych a wydatkami na odzież i obuwie wyniósł 0,158. Zmienna charakteryzująca typ biologiczny rodziny wykazuje więc silniejszy związek z potrzebami odzieżowo-obuwicznymi niż zmienna „wiek głowy gospodarstwa domowego”.

Wykres 3. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu na typ biologiczny rodziny



KOMENTARZ: Typy gospodarstw domowych (GUS wyróżnia 13 typów): I – gospodarstwa domowe bez dzieci na utrzymaniu; II – gospodarstwa domowe małżeństw z jednym dzieckiem na utrzymaniu, III – gospodarstwa domowe małżeństw z dwojgiem dzieci na utrzymaniu, IV – gospodarstwa domowe małżeństw z trojgiem dzieci na utrzymaniu, V – gospodarstwa domowe małżeństw z czworgiem i większą liczbą dzieci na utrzymaniu, VI – gospodarstwa domowe samotnych matek z dziećmi na utrzymaniu, VII – gospodarstwa domowe samotnych ojców z dziećmi na utrzymaniu, VIII – gospodarstwa domowe matek z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami, IX – gospodarstwa domowe ojców z dziećmi na utrzymaniu i innymi osobami, X – gospodarstwa domowe małżeństw z przynajmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami, XI – gospodarstwa domowe jednoosobowe, XII – gospodarstwa domowe innych osób z dziećmi na utrzymaniu, XIII – pozostałe gospodarstwa domowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Największe wydatki na odzież i obuwie odnotowano w gospodarstwach domowych małżeństw z jednym dzieckiem na utrzymaniu, miesięcznie blisko 79 zł na osobę (wykres 3). W gospodarstwach tych zauważono także relatywnie wysoki

udział wydatków na odzież i obuwie w wydatkach ogółem, to jest 6,5%, taki sam udział wydatków odnotowano w gospodarstwach małżeństw z dwojgiem dzieci na utrzymaniu. Najmniejszymi wydatkami na potrzeby odzieżowo-obuwnicze cechowały się gospodarstwa domowe inne z dziećmi na utrzymaniu¹ (miesięcznie 28 zł na osobę) oraz małżeństw z czworgiem i większą liczbą dzieci na utrzymaniu (30 zł). Najniższy udział wydatków na odzież i obuwie w wydatkach ogółem odnosił się do gospodarstw domowych jednoosobowych (3,8% budżetów domowych) oraz małżeństw bez dzieci na utrzymaniu (3,9%).

Następną zmienną poddaną analizie w odniesieniu do wydatków na odzież i obuwie był poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego, które istotnie statystycznie różnicuje poziom rzeczonych wydatków (test F, $p < 0,05$). Test Scheffe wykazał istotne statystycznie różnice w wydatkach na odzież i obuwie między wszystkimi typami gospodarstw domowych ze względu na poziom wykształcenia głowy domu.

Współczynnik korelacji wyniósł 0,267, co świadczy o relatywnie silnym związku z wydatkami na odzież i obuwie zmiennej „wykształcenie głowy domu”.

Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia głowy domu wzrastał zarówno poziom, jak i udział wydatków na odzież i obuwie (wykres 4). W gospodarstwach domowych, w których głowa rodziny legitymowała się co najwyżej gimnazjalnym poziomem wykształcenia miesięczne wydatki na odzież i obuwie wynosiły około 25 zł na osobę, co stanowiło 3,2% wydatków ogółem, podczas gdy w gospodarstwach domowych osób z wyższym poziomem wykształcenia na odzież i obuwie przeznaczano 98 zł, tj. 6,2% wydatków ogółem.

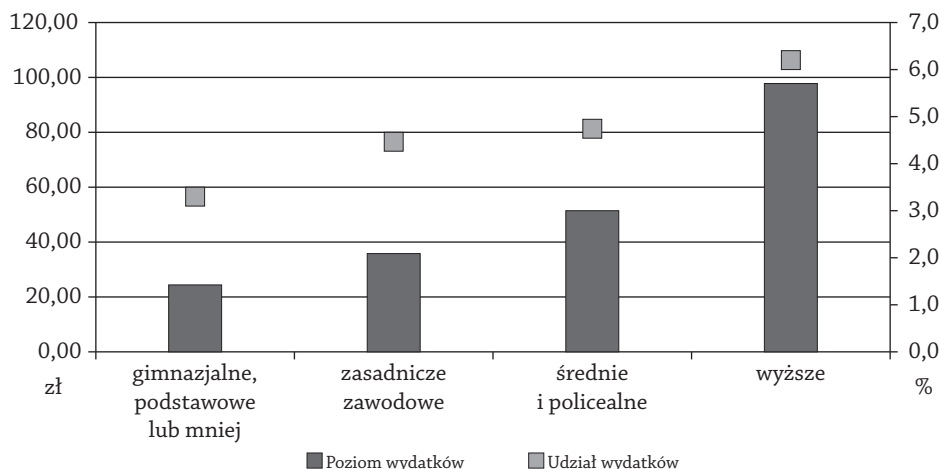
Większe wydatki w gospodarstwach domowych z osobami wyżej wykształconymi można tłumaczyć koniecznością częstszego uczestnictwa tych osób w wydarzeniach społecznych, co niejednokrotnie obliguje do zakupu kolejnego ubioru.

Zawód wykonywany przez głowę gospodarstwa domowego to kolejna zmienna istotnie statystycznie różnicująca poziom wydatków na odzież i obuwie (test F, $p < 0,05$). Jednak przeprowadzenie testu Scheffe nie wykazało istotnych statystycznie różnic między wszystkimi typami gospodarstw domowych wyróżnionych ze względu na wykonywany zawód przez głowę domu.

Współczynnik korelacji między wydatkami na odzież i obuwie a gospodarstwami domowymi podzielonymi ze względu na zawód głowy domu wyniósł 0,289. Zawód wykonywany przez głowę gospodarstwa domowego ma więc największą siłę związku z dotychczas analizowanymi zmiennymi.

¹ Inne gospodarstwa domowe z dziećmi na utrzymaniu to gospodarstwa domowe, które nie zostały zakwalifikowane do poprzednich typów biologicznych rodziny, tzn. od II do X (według opisu pod wykresem 3).

Wykres 4. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu na wykształcenie głowy domu



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Najmniejszymi wydatkami na odzież i obuwie cechowały się gospodarstwa domowe, w których głowa domu pracowała jako sprzedawca lub pracownik świadczący usługi na ulicy, robotnik pomocniczy, rolnik lub rybak oraz pomoc domowa. Wydatki wynosiły w tych gospodarstwach od 20 zł do 29 zł, a ich udział stanowił 3,2–4,0% wydatków ogółem (tabela 1). Największymi wydatkami na odzież i obuwie charakteryzowały się gospodarstwa domowe przedstawicieli władz publicznych, wyższych urzędników i dyrektorów, specjalistów z dziedzin prawa, nauk społecznych i kultury, specjalistów do spraw technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz spraw ekonomicznych i zarządzania, a także kierowników do spraw zarządzania i w branżach usługowych. W gospodarstwach tych na odzież i obuwie przeznaczano od 110 zł do 179 zł, co pochłaniało od 6,5% do 7,6% ogółu wydatków.

Stan cywilny głowy domu to kolejna zmienna istotnie statystycznie wpływająca na wydatki na odzież i obuwie (test F, $p < 0,05$). Na podstawie testu Scheffe nie wykazano istotnych statystycznie różnic w wydatkach na odzież i obuwie między gospodarstwami domowymi z głowami domu w separacji prawnej a gospodarstwami osób w związkach małżeńskich oraz rozwiedzionych. Pomędzy pozostałymi parami gospodarstw domowych wykazano istotne statystycznie różnice.

Tabela 1. Miesięczny poziom i udział wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu na zawód wykonywany przez głowę domu

Zawód osoby odniesienia	Poziom wydatków	Udział wydatków
Sprzedawcy uliczni i pracownicy świadczący usługi na ulicach	20,38	3,2
Robotnicy pomocniczy w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie	23,37	3,9
Rolnicy i rybacy pracujący na własne potrzeby	28,75	3,3
Pomoce domowe i sprzątaczk	29,00	4,0
Robotnicy pomocniczy w górnictwie, przemyśle, budownictwie i transporcie	31,06	4,6
Ładowacze nieczystości i inni pracownicy przy pracach prostych	31,76	4,6
Nie dotyczy	32,76	3,0
Leśnicy i rybacy	34,90	4,2
Robotnicy w przetwórstwie spożywczym, obróbce drewna, produkcji wyrobów tekstylnych i pokrewni	36,46	5,1
Rolnicy produkcji towarowej	38,95	4,9
Robotnicy budowlani i pokrewni (z wyłączeniem elektryków)	39,61	5,0
Robotnicy obróbki metali, mechanicy maszyn i urządzeń i pokrewni	39,69	4,6
Rzemieślnicy i robotnicy poligraficzni	42,36	4,7
Kierowcy i operatorzy pojazdów	43,01	4,9
Operatorzy maszyn i urządzeń wydobywczych i przetwórczych	43,03	4,8
Sprzedawcy i pokrewni	47,28	5,0
Pracownicy opieki osobistej i pokrewni	50,36	5,4
Pracownicy usług ochrony	50,76	4,9
Pracownicy usług osobistych	51,79	5,2
Ogół	52,03	4,9
Pozostali pracownicy obsługi biura	53,66	5,3
Pracownicy pomocniczy przygotowujący posiłki	54,71	7,0
Monterzy	54,73	5,8
Elektrycy i elektronicy	55,33	5,7
Pracownicy do spraw finansowo-statystycznych i ewidencji materiałowej	55,40	5,7
Średni personel z dziedziny prawa, spraw społecznych, kultury i pokrewny	59,64	5,3
Średni personel do spraw zdrowia	60,60	5,1
Technicy informatycy	61,54	4,4
Pracownicy obsługi klienta	62,73	5,5

Zawód osoby odniesienia	Poziom wydatków	Udział wydatków
Sekretarki, operatorzy urządzeń biurowych i pokrewni	63,28	5,7
Średni personel nauk fizycznych, chemicznych i technicznych	68,43	5,4
Żołnierze szeregowi	69,72	5,8
Podoficerowie sił zbrojnych	73,51	6,5
Średni personel do spraw biznesu i administracji	78,98	5,9
Specjaliści nauczania i wychowania	88,94	6,0
Oficerowie sił zbrojnych	90,33	6,2
Specjaliści do spraw zdrowia	90,52	6,2
Specjaliści nauk fizycznych, matematycznych i technicznych	96,97	5,9
Kierownicy do spraw produkcji i usług	97,90	6,6
Specjaliści do spraw ekonomicznych i zarządzania	110,45	6,5
Kierownicy w branży hotelarskiej, handlu i innych branżach usługowych	110,51	7,5
Kierownicy do spraw zarządzania i handlu	119,30	7,1
Specjaliści do spraw technologii informacyjno-komunikacyjnych	122,18	6,7
Specjaliści z dziedziny prawa, dziedzin społecznych i kultury	132,68	6,8
Przedstawiciele władz publicznych, wyżsi urzędnicy i dyrektorzy generalni	178,77	7,6

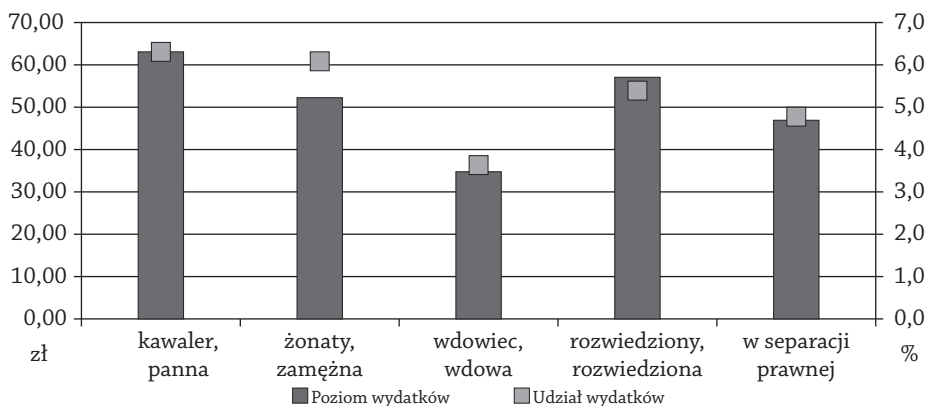
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Zaobserwowano najmniejszą siłę związku wydatków na odzież i obuwie z gospodarstwami podzielonymi ze względu na stan cywilny głowy domu, współczynnik korelacji wyniósł 0,070.

Największy poziom i udział wydatków na odzież i obuwie odnotowano w gospodarstwach domowych kawalerów i panien, które wynosiły miesięcznie 63 zł na osobę, co stanowiło 5,3% wydatków ogółem (wykres 5). Najmniejsze wydatki na odzież i obuwie zaobserwowano wśród wdów i wdowców; wynosiły one około 35 zł na osobę, to jest 3,1% wydatków ogółem.

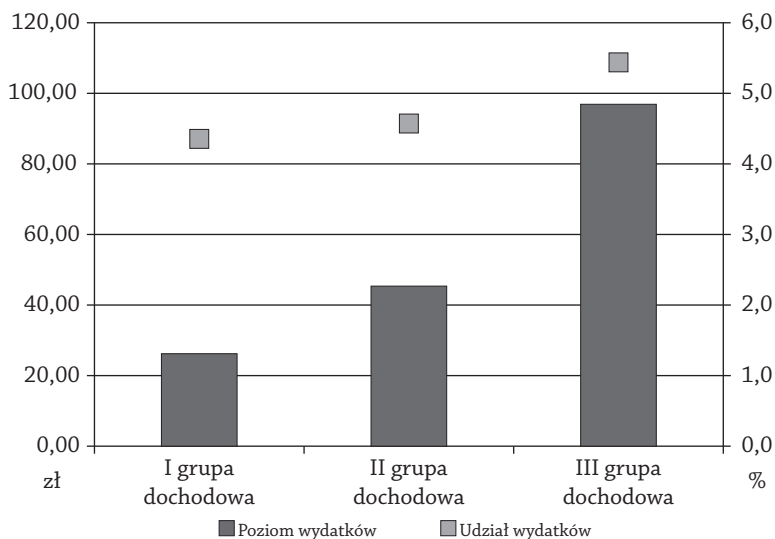
Dochód rozporządzalny na osobę to istotna statystycznie determinanta wydatków na odzież i obuwie (test F, $p < 0,05$). Wykazano istotne statystycznie różnice w poziomie wydatków na odzież i obuwie między wszystkimi typami gospodarstw domowych wyróżnionych ze względu na dochód rozporządzalny na osobę (test Scheffe). Wartość współczynnika korelacji zmiennej dochód rozporządzalny na osobę a grupami dochodowymi wyniosła 0,309, co świadczy o największej sile związku z dotychczas analizowanymi zmiennymi.

Wykres 5. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu na stan cywilny głowy domu



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Wykres 6. Miesięczny poziom (lewa skala w zł) i udział (prawa skala w %) wydatków na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych ze względu grupę dochodową*



* Grupa dochodowa – gospodarstwa domowe podzielono na trzy równoliczne grupy, w I grupie dochodowej znalazły się gospodarstwa domowe z najmniejszymi dochodami, a w III z największymi.

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Wraz ze wzrostem dochodów rozporządzalnych wzrastał poziom i udział wydatków na odzież i obuwie (wykres 6). W gospodarstwach domowych z I grupy dochodowej miesięczne wydatki na odzież i obuwie wynosiły 30 zł i pochłaniały 4,3% wydatków ogółem, podczas gdy w gospodarstwach z III grupy dochodowej – 97 zł na osobę i 5,4% wydatków ogółem.

Determinanty wydatków odzieżowo-obuwniczych w Polsce

Przeprowadzenie analizy regresji pozwoliło na zhierarchizowanie czynników determinujących wydatki na odzież i obuwie. Jako pierwsza do modelu zakwalifikowała się zmienna „dochód rozporządzalny na osobę”. Model uwzględniający tylko tę zmienną wyjaśnił ponad 11% wariacji zmiennej zależnej. Kolejną zmienną, która podwyższyła procent wariacji zmiennej zależnej do blisko 14% był wiek głowy domu, a następnie posiadanie wyższego wykształcenia przez głowę domu (prawie 15% wariacji zmiennej zależnej). Model okazał się istotny ($F_{33,37}=221,60$), a wprowadzone zmienne wyjaśniły ponad 16% wariacji zmiennej zależnej ($R^2=0,164$). Łącznie do modelu z 54 zmiennych niezależnych wprowadzono 45 zmiennych, z czego istotnych ($p<0,05$) było 22. Błąd standardowy estymacji wyniósł 96,72.

Tabela 2. Wyniki analizy regresji dla oszacowania wpływu zmiennych niezależnych na wydatki na odzież i obuwie w polskich gospodarstwach domowych w 2012 r.

Wyszczególnienie	BETA	Błąd standardowy – z BETA	Współczynnik regresji – b	Błąd standardowy – z b	t(37395)	P
Wyraz wolny			64,92	3,434	18,91	0,0000
Dochód rozporządzalny na osobę	0,2644	0,0054	0,02	0,000	48,82	0,0000
Wiek osoby odniesienia	-0,0669	0,0088	-0,43	0,057	-7,59	0,0000
Wyższe wykształcenie głowy domy	0,0773	0,0060	20,31	1,563	12,99	0,0000
Pracujący na własny rachunek	0,0484	0,0055	20,16	2,308	8,73	0,0000
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	0,0480	0,0071	11,99	1,763	6,80	0,0000
Wielkość gospodarstwa domowego	-0,0556	0,0069	-3,98	0,496	-8,01	0,0000
Liczba niepełnosprawnych	-0,0219	0,0050	-4,41	1,014	-4,35	0,0000
FCRR: starsi nieaktywni zawodowo	-0,1044	0,0100	-26,93	2,584	-10,42	0,0000

Wyszczególnienie	BETA	Błąd standardowy z BETA	Współczynnik regresji – b	Błąd standardowy – z b	t(37395)	p
FCRR: starsi, aktywni zawodowo	-0,0686	0,0080	-16,41	1,906	-8,61	0,0000
Liczba bezrobotnych deklarowana	-0,0252	0,0050	-6,32	1,260	-5,02	0,0000
TBR: pozostałe gospodarstwa domowe	-0,0257	0,0051	-7,22	1,419	-5,09	0,0000
Województwo: mazowieckie	0,0133	0,0054	3,96	1,597	2,48	0,0131
FCRR: małżeństwa, osoby z dziećmi w przedszkolnym wieku	-0,0329	0,0060	-10,40	1,903	-5,47	0,0000
Województwo: łódzkie	0,0103	0,0050	4,26	2,095	2,03	0,0422
TBR: małżeństwa z jednym dzieckiem na utrzymaniu	0,0177	0,0055	6,00	1,879	3,19	0,0014
FCRR: małżeństwa, osoby z młodzieżą kształcącą się	-0,0194	0,0063	-5,69	1,848	-3,08	0,0021
Ogólna powierzchnia mieszkania	0,0157	0,0055	0,04	0,013	2,85	0,0044
Zasadnicze wykształcenie głowy domu	-0,0153	0,0059	-3,47	1,345	-2,58	0,0098
Podstawowe wykształcenie głowy domu	-0,0104	0,0059	-2,95	1,675	-1,76	0,0780
Województwo dolnośląskie	-0,0139	0,0051	-5,46	1,992	-2,74	0,0061
Województwo wielkopolskie	-0,0131	0,0051	-5,02	1,947	-2,58	0,0100
Województwo lubuskie	-0,0091	0,0049	-6,05	3,242	-1,87	0,0621
Województwo śląskie	-0,0133	0,0053	-4,34	1,735	-2,50	0,0124
KLM: wieś	-0,0126	0,0060	-2,69	1,276	-2,11	0,0350
TBR: małżeństwa z trojgiem dzieci na utrzymaniu	-0,0069	0,0050	-4,35	3,123	-1,39	0,1633
Województwo kujawsko-pomorskie	-0,0083	0,0050	-3,94	2,362	-1,67	0,0950
Województwo pomorskie	-0,0077	0,0050	-3,50	2,275	-1,54	0,1234
Pracownicy na stanowiskach robotniczych	-0,0079	0,0066	-1,91	1,609	-1,19	0,2341
KLM: miasta poniżej 20 tys. mieszkańców	-0,0060	0,0051	-1,98	1,688	-1,17	0,2404
Województwo podlaskie	-0,0057	0,0049	-3,40	2,909	-1,17	0,2424
TBR: Ojciec samotny z dziećmi na utrzymaniu	-0,0053	0,0047	-14,07	12,542	-1,12	0,2619

KOMENTARZ: FCRR – faza cyklu rozwoju rodziny, TBR – typ biologiczny rodziny, KLM – klasa miejscowości zamieszkania.

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych, indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w 2012 r.

Z przeprowadzonej analizy wynika (tabela 2), że większe wydatki na odzież i obuwie ponoszone były w gospodarstwach domowych z większymi dochodami rozporządzalnymi na osobę (wzrost o jedną jednostkę dochodu powoduje wzrost wydatków na odzież i obuwie o 0,02 zł), prowadzonych przez osoby z wyższym wykształceniem (w gospodarstwach tych wydatki były większe o 20,31 zł), pracujących na własny rachunek (w gospodarstwach tych wydatki były większe o 20,16 zł), a także na stanowiskach nierobotniczych, w gospodarstwach domowych z jednym dzieckiem na utrzymaniu, zlokalizowanych w województwie mazowieckim i łódzkim.

Mniejsze wydatki na potrzeby odzieżowo-obuwnicze można wiązać z takim cechami gospodarstw domowych, jak wyższy wiek głowy gospodarstwa domowego (z każdym rokiem głowy gospodarstwa domowego wydatki obniżały się o 0,43 zł), większą liczbą osób tworzącą gospodarstwo, większą liczbą bezrobotnych, z gospodarstwami domowymi prowadzonymi przez osoby z zasadniczym poziomem wykształcenia, zlokalizowanymi w województwach dolnośląskim i wielkopolskim.

Problem wydatków na odzież i obuwie w zagranicznych badaniach

W przeprowadzonym badaniu wykazano wpływ wieku głowy domu na wydatki odzieżowo-obuwnicze. Mniejsze wydatki na odzież i obuwie w przypadku osób starszych podyktowane są aktywnością tego pokolenia. Osoby starsze z reguły nie pracują już zawodowo, a ich krąg przyjaciół, krewnych zawęża się, dlatego też jest mniej okazji do zakupów odzieży i obuwia. Z drugiej strony wyniki badań z rynku brytyjskiego wskazują (Birtwistle, Tsim, 2005), że sprzedawcy są bardziej zainteresowani modną ofertą odzieżowo-obuwniczą dla młodych konsumentów, natomiast nie zawsze rozumieją potrzeby starszych osób. Jednak prognozy zmian demograficznych jednoznacznie wskazują, że koniecznym staje się zwracanie uwagi na osoby w wieku starszym, gdyż to one staną się już niebawem istotnym segmentem dla branży mody. Pokolenie osób starszych bezpieczne ekonomicznie może zapewnić detalistom dodatkową sprzedaż.

Pozostając w kręgu problemów rynkowych związanych z wiekiem nabywców, Haluk Köksal (2007) zbadał zachowania rynkowe konsumentów tureckich w odniesieniu do rynku odzieży dla dzieci. Wskazał, że rodzice najczęściej podejmują decyzje zakupowe odnośnie odzieży dla dzieci, choć znaczenie ma tu wiek dzieci. Początki podejmowania własnych decyzji przez dzieci na rynku odzieży zaczynają się w wieku od sześciu do 10 lat.

W przeprowadzonym badaniu wskazano na relatywnie silny związek wydatków na odzież i obuwie z wykonywaną profesją. Zawód respondenta niejednokrotnie wiąże się ze spotkaniami zawodowymi, uczestnictwem w różnych wydarzeniach społecznych, kulturalnych, co wymaga doboru odpowiedniej garderoby i komunikowania strojem swojej postawy. Ubiór ważny jest w przypadku przedstawicieli władz publicznych, może pomagać w tworzeniu pozytywnego wizerunku polityka. Ubiór komunikuje cechy charakteru, kompetencje, inteligencję, towarzyskość, wyobraźnię (Damhorst, 1990). Z badań wynikało (Behling i Williams, 1991; Behling, 1995), że ubiór ucznia miał związek z jego ocenianiem pod względem inteligencji, zdolności i zachowania, a także z wystawianymi mu ocenami. Wpływ ubioru wykorzystują też reklamodawcy, którzy mają świadomość, że wiąże się on ze sprzedażą produktów (Howlett i in., 2013). Na przykład O’Neal i Lapitsky (1991) wykazali, że kiedy człowiek był ubrany odpowiednio do zadania przedstawionego w reklamie, był postrzegany jako bardziej wiarygodny przez odbiorców, którzy byli też bardziej skłonni do kupowania promowanych produktów.

W nawiązaniu do determinantów wydatków na odzież i obuwie należy mieć na uwadze, że na wydatki te wpływa wiele zmiennych zarówno o charakterze mikroekonomicznym, jak i makroekonomicznym. W badaniu ujęte były tylko niektóre charakterystyki demograficzno-ekonomiczne i społeczne gospodarstwa domowego. W badaniach przeprowadzonych w Korei wykazano (Kim, 2012), że najważniejszą determinantą omawianej kategorii wydatków była cena, choć należy zachować ostrożność przed uogólnianiem tych wyników, gdyż odnosi się to tylko do popytu w kontekście gospodarki koreańskiej. Z innych badań wynikało, że wielkość gospodarstwa domowego, faza cyklu rozwoju rodziny, dochód rozporządzalny (Piekut 2008), wiek członków gospodarstwa domowego (Kim 2003) to najważniejsze determinanty wydatków na odzież i obuwie. Natomiast najważniejsze czynniki wpływające na decyzje konsumentów tureckich względem zakupów odzieży dziecięcej to: cena, jakość, wygoda, warunki płatności i rozmiar odzieży (Haluk Köksal, 2007). Badania przeprowadzone na rynku włoskim dowiodły (Moschini, Moro, 1996), że dużą rolę w zachowaniu konsumentów odgrywają strategie firmy w docieraniu do klienta (reklamy) oraz innowacyjność produktów. Zmiany w popycie na odzież i obuwie uzależnione są też od zmian w gustach, preferencjach, w modzie. Zaobserwowano (Roos, 2013), że w 2000 roku fińscy konsumenci przeznaczali mniej na odzież i obuwie niż inni Europejczycy, podczas gdy w I dekadzie XXI w. nastąpiła zmiana polegająca na zainteresowaniu Finów bardziej zróżnicowaną odzieżą i obuwiem (Lehtinen i in., 2011), co skutkowało wzrostem wydatków na te dobra.

Podsumowanie

Wydatki na odzież i obuwie w Polsce z każdym rokiem zwiększają się, w ostatnich latach zaobserwowano też wzrost ich udziału w wydatkach ogółem w gospodarstwach domowych. Najsilniejszymi determinantami wydatków na odzież i obuwie okazały się dochód rozporządzalny na osobę, wiek oraz poziom wykształcenia głowy domu.

Największe wydatki na odzież i obuwie ponoszono w gospodarstwach domowych z największymi dochodami rozporządzalnymi na osobę, wśród osób młodszych, z wyższym poziomem wykształcenia, piastujących wyższe stanowiska w hierarchii organizacji oraz w gospodarstwach domowych z mniejszą liczbą dzieci na utrzymaniu. W gospodarstwach tych ze względu na relatywnie wysokie dochody obserwuje się największą siłę nabywczą. Trafianie w preferencje i gusta tych grup konsumentów wydaje się uzasadnione.

Zmiany demograficzne ludności sugerują jednak, że należy zwiększyć uwagę w dostosowaniu rynku odzieży i obuwia także do osób starszych, gdyż mogą stać się znaczącą siłą nabywczą. Rolą przedsiębiorców jest też kreowanie potrzeb i dostosowywanie oferty do grup konsumentów z niższymi dochodami, gdyż ciągle bogacenie się społeczeństw w konsekwencji będzie prowadzić do wzrostu wydatków na odzież i obuwie też wśród tych konsumentów.

Bibliografia

- Behling, D.U. (1995). Influence of Dress on Perception of Intelligence and Scholastic Achievement in Urban Schools with Minority Populations. *Clothing and Textiles Research Journal*, 13(1), 11–16.
- Behling, D.U., Williams, E.A. (1991). Influence of Dress on Perception of Intelligence and Expectations of Scholastic Achievement. *Clothing and Textiles Research Journal*, 9(4), 1–7.
- Birtwistle, G., Tsim, C. (2005). Consumer Purchasing Behaviour: An Investigation of the UK Mature Women's Clothing Market. *Journal of Consumer Behaviour*, 4(6), 453–464.
- Budżety gospodarstw domowych w 2014 roku* (2015), GUS, Warszawa.
- Damhorst, M.L. (1990). In Search of a Common Thread: Classification of Information Communicated by Dress. *Clothing and Textiles Research Journal*, 8(2), 1–12.
- Gantar, E. Walesiak, M. (2012). *Statystyczna analiza danych z wykorzystaniem programu R*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 128–152.

- Haluk Köksal, M. (2007). Consumer Behaviour and Preferences Regarding Children's Clothing in Turkey. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 11(1), 69–81.
- Howlett, N., Pine, K., Orakçıoğlu, I., Fletcher, B. (2013). The Influence of Clothing on First Impressions: Rapid and Positive Responses to Minor Changes in Male Attire. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 17(1), 38–48.
- Kim, K. (2003). US Aggregate Demand for Clothing and Shoes: Effects of Non-durable Expenditures, Price and Demographic Changes. *International Journal of Consumer Studies*, 27(2), 111–125.
- Kim, K. (2012). Demand Analysis of Clothing and Footwear: The Effects of Price, Total Consumption Expenditures and Economic Crisis. *Journal of the Korean Society of Clothing and Textiles*, 36(12), 1285–1296.
- Larose, D.T. (2001). *Metody i modele eksploracji danych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Laskowski, W. (2014). Dochodowa elastyczność wydatków polskich gospodarstw domowych i jej uwarunkowania. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego*, 14(1), 63–74.
- Lehtinen, A.R., Varjonen, J., Raijas, A., Aalto, K. (2011). *What is the Cost of Living? Reference Budgets for a Decent Minimum Standard of Living in Finland*. Working papers 132. Helsingfors: National Consumer Research Centre.
- Moschini, G., Moro, D. (1996). Structural Change and Demand Analysis: A cursory Review. *European Review of Agricultural Economics*, 23(3), 239–261.
- O'Neal, G.S., Lapitsky, M. (1991). Effects of Clothing as Nonverbal Communication on Credibility of the Message Source. *Clothing and Textiles Research Journal*, 9(3), 28–34.
- Piekut, M. (2008). *Polskie gospodarstwa domowe – dochody, wydatki i wyposażenie w dobra trwałe użytkowania*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Piekut, M. (2014). Komparatywna analiza wydatków na odzież i obuwie w europejskich gospodarstwach domowych. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 36(1), 386–396.
- Piekut, M. (2015). *Konsument i konsumpcja w Unii Europejskiej*. Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych Politechniki Warszawskiej, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Płock. DOI: 10.17388/wut.2015.0001.cess.
- Rabiej, M. (2012). *Statystyka z programem Statistica*. Wydawnictwo Helion, 229–249.
- Roos, J.M. (2013). *Konsumtionsrapporten 2013*. Handelshögskolan vid Göteborgs universite.
- Wątroba, J. (2008). Modelowanie współzależności zjawisk w STATISTICA. *Materiały kursowe*. StatSoft, Kraków.
- Wątroba, J. (2004). Analiza wariancji. *Materiały kursowe*. Statsoft, Kraków.

Summary

Where Is the Growth Potential of Demand? Expenditure on Clothing and Footwear in Polish Households

The aim of the article is to recognize the differences in the level and share of expenditure on clothing and footwear in different types of households and identify the characteristics of households with greatest financial potential influencing the expenditure on clothing and footwear. In Poland every year spending on clothing and footwear increased. The strongest determinants of spending were: income per capita, age, education level head home. The largest expenditure on clothing and footwear was recorded in households of people with the greatest income, among young people, with higher level of education, in higher positions in the hierarchy of the organization, in households with fewer children to support.

Keywords: consumption, expenditures, clothing and footwear, household types

Dr inż. Marlena Piekut

Adiunkt w Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych w Filii Politechniki Warszawskiej w Płocku. Zajmuje się badaniami konsumpcji w gospodarstwach domowych. Zaangażowana w organizację cyklicznych międzynarodowych konferencji naukowych poświęconych problemom rozwoju gospodarczego, w tym konsumpcji.