

# **Podejmowanie inwestycji o podwyższonym stopniu ryzyka jako przykład zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą (na podstawie badania)**

## **1. Wprowadzenie**

Gospodarstwo domowe jest jednym z trzech kluczowych podmiotów gospodarki. W realizacji celów gospodarstw domowych istotną rolę odgrywają finanse gospodarstw domowych, obejmujące procesy i zjawiska związane z gromadzeniem, podziałem, wydatkowaniem pieniędzy i podejmowaniem decyzji finansowych. W krajowej dyskusji naukowej istnieje luka informacyjna dotycząca analizowania postaw gospodarstw domowych na rynku inwestycji alternatywnych. O ile zachowania oszczędnościowe Polaków są przedmiotem licznych empirycznych analiz i cyklicznych paneli badawczych, a mechanizmy funkcjonowania inwestycji alternatywnych są dobrze rozpoznane – o tyle postawy gospodarstw domowych wobec inwestycji alternatywnych ze wskazaniem określonych cech społecznych, demograficznych i finansowo-ekonomicznych determinujących te zachowania – nie są przedmiotem wielu badań.

Celem opracowania jest weryfikacja następującej hipotezy badawczej: „Gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą w porównaniu z innymi typami gospodarstw domowych wykazują większą skłonność do ryzyka w zakresie inwestycji środków finansowych”. Próba połączenia procesów, takich jak oszczędzanie, lokowanie nadwyżek w inwestycje alternatywne i pokazanie w ten sposób preferencji i zachowań polskich gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą w podejmowaniu decyzji finansowych stanowiło istotne wyzwanie naukowe.

Na wstępie należy zaznaczyć, iż w literaturze nie ma pełnej jedności w zakresie przynależności wybranych instrumentów finansowych do tradycyjnych lub alternatywnych form inwestycji. Wydaje się, iż są to płynne kategorie. Określenie, co jest tradycyjnym instrumentem, a co alternatywnym zależy od poziomu rozwoju rynku finansowego, na jakim operuje większość przeciętnych gospodarstw domowych oraz od stanu wiedzy ekonomicznej tych gospodarstw domowych. Pewne instrumenty finansowe na rozwiniętych rynkach finansowych będą uważane za tradycyjne, ponieważ już są powszechnie znane i stosowane, a na innych rynkach będą to ciągle jeszcze instrumenty postrzegane jako bardziej zaawansowane i nazywane alternatywnymi. Wydaje się, iż różnice między inwestycjami tradycyjnymi a alternatywnymi warto wskazywać poprzez przykładowe różnice, dotyczące na przykład: kosztów, dostępności, minimalnego wymogu inwestycyjnego, opłat, płynności, oczekiwanego poziomu zysków, poziomu regulacji

---

<sup>1</sup> ewelina.idziak@ukw.edu.pl, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, Instytut Prawa i Ekonomii, Katedra Ekonomii, <https://prawoiekonomia.ukw.edu.pl/jednostka/instytut-prawa-ekonomii/zyciorysy-pracownikow-ipie/61908/mgr-ewelina-idziak>, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, Instytut Prawa i Ekonomii, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1494-1907>.

rynku. Decyzje inwestycyjne ponadto muszą uwzględniać inne czynniki, takie jak koszty pośrednictwa czy dostępność funduszy wewnętrznych [1].

Niepewność dotyczy większości mechanizmów inwestowania kapitału, mimo że inwestycje tradycyjne uważane są z gruntu za bezpieczniejsze niż inwestycje alternatywne. Jedną z istotnych różnic pomiędzy tradycyjnymi inwestycjami i ich alternatywnymi odpowiednikami jest minimalny wymóg inwestycyjny i struktura opłat. Tradycyjne inwestycje, takie jak fundusze inwestycyjne, często wymagają minimalnych inwestycji (przy względnie stałych opłatach manipulacyjnych). Alternatywne inwestycje, takie jak fundusze hedgingowe, często jednak wymagają minimalnych inwestycji o wartości wielokrotnie wyższej, dodatkowo wprowadzając stosunkowo wysokie opłaty za zarządzanie powierzonymi środkami (najczęściej stanowiące procent od wielkości powierzonych środków).

Płynność to kolejna kluczowa różnica między inwestycjami tradycyjnymi a alternatywnymi. W przypadku pierwszych inwestorzy dość swobodnie mogą przekształcać swoje aktywa w obrębie różnych narzędzi inwestowania. W przypadku jednak inwestycji alternatywnych duża część z nich to inwestycje niepłynne lub mniej płynne, co implikuje konieczność zbycia składnika aktywów, w celu uzyskania środków pieniężnych, sporadycznie jest możliwość zamiany np. nieruchomości).

Alternatywne inwestycje różnią się od tradycyjnych inwestycji tym, że oczekiwane jest generowanie wyższych zysków, co bezpośrednio wiąże się z ogólnie funkcjonującym przekonaniem, że: „większe ryzyko to większy zysk”. Tradycyjne inwestycje różnią się również od inwestycji alternatywnych pod względem poziomu regulacji. Działalność na przykład spółek emitujących akcje i inne tradycyjne formy inwestycji podlegają rejestracji i często szczegółowej regulacji powiązanej z rozbudowanymi mechanizmami nadzoru, co *per se* ma na celu większą kontrolę nad tego typu inwestycjami. Alternatywne inwestycje natomiast podlegają nadzorowi regulacyjnemu w relatywnie mniejszym stopniu [2].

Porównano wybrane cechy inwestycji tradycyjnych z alternatywnymi i w postaci syntetycznej tabeli wskazano poglądowo przykładowe obszary różnicujące np.: identyfikacja rodzajowa, edukacja i poziom wiedzy, parametry dotyczące inwestycji, miejsce w portfelu inwestora, korelacja z rynkiem publicznym, aktywność na rynku, metod: analizy, pomiarów, zarządzania, analizy ryzyka, zamknięcie inwestycji, wynik inwestycji, ryzyko (tab. 1).

Tabela 1. Zestawienie wybranych cech różnicujących inwestycje tradycyjne i alternatywne

Tradycyjne inwestycje	Alternatywne inwestycje
Identyfikacja rodzajowa	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• instrumenty finansowe pozwalające zająć inwestorowi długą pozycję</li> <li>• instrumenty o stałym lub z góry znanym dochodzie</li> <li>• gotówka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nieruchomości</li> <li>• fundusze hedge</li> <li>• towary</li> <li>• private equity</li> <li>• produkty strukturyzowane</li> </ul>
Edukacja i poziom wiedzy na temat instrumentów finansowych	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• powszechna wiedza</li> <li>• wysoki stopień poinformowania społeczeństwa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wiedza wąskiego kręgu inwestorów</li> <li>• niski stopień poinformowania społeczeństwa</li> </ul>
Parametry dotyczące inwestycji (zwrot, okres, wyjście z inwestycji)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• oczekiwana stopa według tego co dyktuje rynek</li> <li>• stopa zwrotu porównywana do innych instrumentów (np. obligacji)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oczekiwana ponad przeciętna stopa zwrotu, niezależnie od aktualnej sytuacji na rynku</li> </ul>

*Podjęmowanie inwestycji o podwyższonym stopniu ryzyka jako przykład zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą (na podstawie badania)*

<ul style="list-style-type: none"> <li>dostępny krótki i długi okres inwestycji</li> <li>proste zakończenie inwestycji (np. złożenie zlecenia przez Internet)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>stopa zwrotu liczona w stosunku do zaangażowanej bazy kapitałowej, a nieporównywana z parametrami rynkowymi – tzw. zwrot absolutny/nieograniczony/bezwzględny</li> <li>dostępny krótki i długi okres inwestycji</li> <li>możliwe skomplikowane wyjście z inwestycji (np. private equity)</li> </ul>
<b>Miejsce w portfelu inwestora</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>podstawa portfela</li> <li>sugerowane 80% wartości portfela</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>uzupełnienie i dywersyfikacja portfela</li> <li>sugerowane 20% wartości portfela</li> </ul>
<b>Korelacja z rynkiem publicznym</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>silna korelacja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>teoretycznie brak korelacji w krótkim okresie</li> <li>praktycznie zwroty z inwestycji alternatywnych są umiarkowanie skorelowane z rynkiem publicznym w średnim lub długim okresie</li> </ul>
<b>Aktywność na rynku</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>wysoka płynność</li> <li>ciągły obrót instrumentami</li> <li>duża liczba uczestników</li> <li>duży wolumen</li> <li>wysoki stopień konkurencyjności rynku</li> <li>wysoki poziom efektywności rynku</li> <li>szybkość wejścia i wyjścia z transakcji</li> <li>niskie koszty transakcyjne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>niska płynność, a czasami brak płynności</li> <li>znacznie mniejsza aktywność w zakresie obrotu niż w przypadku inwestycji tradycyjnych</li> <li>nieduża liczba uczestników</li> <li>mniejszy wolumen obrotu</li> <li>niższy stopień konkurencyjności rynku</li> <li>niższy stopień efektywności rynku</li> <li>bardziej skomplikowane wejście i wyjście z transakcji</li> <li>wyższe koszty transakcyjne</li> </ul>
<b>Różnicowanie według metod: analizy, pomiarów, zarządzania, analizy ryzyka</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>mniej skomplikowane, proste metody</li> <li>często z góry możliwe do oszacowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>bardziej skomplikowane, specjalistyczne, kompleksowe metody i techniki</li> <li>duża zmienność powoduje ciągłe zmiany w wycenie portfela</li> <li>trudne do oszacowania z góry</li> </ul>
<b>Zamknięcie inwestycji</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>możliwość relatywnie szybkiego, łatwego i przy niskich kosztach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>utrudnione szybkie wyjście z inwestycji</li> <li>należy mieć na względzie dodatkowe koszty związane z szybkim wyjściem z inwestycji</li> <li>związane z dodatkowymi komplikacjami (płynność, dodatkowe koszty)</li> </ul>
<b>Wynik inwestycji</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>możliwość oszacowania z góry wyniku lub jego wariantów</li> <li>relatywnie niska lub przeciętna zyskowność</li> <li>nacisk na bezpieczeństwo i znany wynik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>zazwyczaj dokładna wartość nie jest znana z góry</li> <li>oczekiwana ponad przeciętna zyskowność</li> <li>nacisk na analizę potencjału do wzrostu i generowanie zysku niezależnie od sytuacji w jakiej znajduje się rynek</li> </ul>
<b>Ryzyko</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>niskie lub średnie</li> <li>jeśli uwzględnione zostaną akcje – można określić ryzyko jako średnie do dużego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>co najmniej średnie lub wysokie</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [3-10].

Na potrzeby przedmiotowego opracowania pod pojęciem inwestycji alternatywnych będą rozumiane wszelkie inwestycje (klasy aktywów), które nie obejmują akcji, obligacji, walut, zwykłych funduszy inwestycyjnych oraz instrumentów oferowanych przez rynek pieniężny (bankowy i ubezpieczeniowy). Przyjęto układ przedmiotowo-podmiotowy, według którego inwestycje alternatywne obejmują cztery zasadnicze grupy (kategorie):

- inwestycje w nieruchomości;
- inwestycje w surowce;
- inwestycje w pasje;
- inwestycje w fundusze alternatywne.

Inwestycje alternatywne wyodrębniane z ogólnych inwestycji nie mają przy tym charakteru jednorodnego i – ze względu na heterogeniczny charakter – same mogą być przedmiotem systematyzacji i dezagregacji, w ramach której można wyszczególnić poszczególne klasy (aktywa, subinwestycje).

Pod pojęciem inwestycji tradycyjnych są rozumiane następujące formy inwestycji tradycyjnych: bieżący rachunek bankowy a`vista, rachunek oszczędnościowy oprocentowany, lokaty bankowe, zwykłe fundusze inwestycyjne, akcje i obligacje, udziały w spółkach, bony, konta emerytalne, polisy ubezpieczeniowe, waluty.

Przyjęto zatem w niniejszym opracowaniu założenie, że inwestycje alternatywne są utożsamiane z inwestycjami o podwyższonym stopniu ryzyka w porównaniu z inwestycjami tradycyjnymi (biorąc pod uwagę chociażby płynność inwestycji, dostępność ze względu na minimalne limity wejścia, koszty oraz poziom regulacji rynku, niski poziom wiedzy społeczeństwa).

## 2. Przegląd literatury

Inspiracją do przeprowadzenia analizy wybranych zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą były dane statystyczne publikowane przez NBP, nawiązujące do zróżnicowania majątku w populacji gospodarstw domowych. Raport z badania pt. „Zasobność gospodarstw domowych w Polsce” z roku 2016 wskazuje, iż status osoby referencyjnej (odniesienia) na rynku pracy jest jedną z cech silnie różnicującą wartość majątku netto. Gospodarstwa domowe, w których osoba ta prowadzi działalność gospodarczą (status samozatrudnionego) zgromadziły wyraźnie większy majątek w porównaniu do innych grup wyróżnionych ze względu na status na rynku pracy [11].

W badaniu tym wskazano, że finansowe składniki majątku mają relatywnie mniejsze znaczenie niż rzeczowe. Jednakże aktywa finansowe posiada 90% gospodarstw domowych, przy czym depozyty bankowe są najbardziej popularną formą gromadzenia środków finansowych (84,9% gospodarstw domowych), chociaż przeciętna wartość zakumulowanych w tej formie aktywów jest stosunkowo niewielka (12,0 tys. zł) [11]. W związku z tym interesującym może okazać się przeanalizowanie decyzji inwestycyjnych gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą w zakresie tej części decyzji inwestycyjnych, które nie dotyczą inwestycji tradycyjnych.

Również J. Muszyńska wskazuje, iż w prowadzonym przez autorkę badaniu w latach 1993-2004 najwyższymi dochodami dysponowały gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek. Były one o 25-30% [12] wyższe od przeciętnych dochodów uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe w Polsce. Znacznie niższymi wielkościami charakteryzowały się pozostałe grupy gospodarstw domowych, co może przekładać się pośrednio na możliwości inwestycyjne gospodarstw domowych.

W kontekście pozycjonowania gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą, w grupie gospodarstw domowych dysponujących najwyższymi dochodami, warto także nawiązać do tezy dochodu względnego przedstawionej przez Duesenberry [13]. Teza ta stanowi, iż wzrost dochodu danej osoby w stosunku do przeciętnego dochodu

w jej środowisku powoduje spadek presji w kierunku zwiększania wydatków na konsumpcję. Oznacza to, że skłonność do oszczędzania jest rosnącą funkcją pozycji, jaką zajmuje dane gospodarstwo domowe w tabeli podziału dochodów w stosunku do innych gospodarstw, co z kolei może sugerować, iż gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą mogą posiadać większy potencjał inwestycyjny.

W wyniku analizy porównawczej portfela aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce i krajach strefy euro wykonanej przez A. Kłopotką [14] stwierdzono niski poziom wykorzystywania instrumentów finansowych alternatywnych do gotówki i depozytów bankowych przez Polaków. Stwierdzenie to także skłania do pogłębionego zainteresowania się tematyką inwestycji alternatywnych wśród gospodarstw domowych, gdyż można się spodziewać przeniesienia i popularyzowania sposobów inwestowania nadwyżek finansowych z krajów strefy euro do Polski.

Z kolei D.S. Makarov i A.V. Schornick [15] w badaniu dotyczącym zachowań inwestycyjnych gospodarstw domowych stwierdzili, iż wśród tej części populacji gospodarstw domowych, które decydują się inwestować, bogatsze gospodarstwa domowe decydują się na inwestycję większej części swoich zasobów i w bardziej ryzykowne aktywa niż gospodarstwa domowe o skromniejszym budżecie.

Również badania W.R.M. Perraudin i B.E. Sorensen [16], C.C. Bertaut i M. Starr-McCluer [17] oraz Vissing-Jorgensen [18] potwierdzają, że część populacji gospodarstw domowych, które już inwestują na rynku akcji (zaliczanych do klasycznych inwestycji), również zwiększają swój udział w inwestycjach o wyższym poziomie ryzyka.

Wydaje się, iż ze względu na ramy opracowania już ten krótki przegląd literatury pozwala stwierdzić, iż istnieje luka w zakresie szczegółowej wiedzy w zakresie decyzji ekonomicznych podejmowanych przez gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą, jako grupy potencjalnie otwartej na inwestycje o wyższym stopniu ryzyka. W związku z tym istnieje potrzeba pogłębionych badań w tym zakresie. Wstępne predykcje pozwalają stwierdzić, iż może to być potencjalna grupa inwestorów otwarta na podjęcie bardziej ryzykownych inwestycji np. alternatywnych, jednakże trudno znaleźć opracowania czy pogłębione badania w tym zakresie w Polsce.

### **3. Metody badawcze**

Ze względu na podmiot badawczy (gospodarstwa domowe), zakres przedmiotowy (zachowania inwestycyjne) i naturę badanego problemu (identyfikację cech), wykorzystano badanie ankietowe. Na potrzeby badania ankietowego, przyjęto formalną – wykorzystywaną przez GUS w badaniach – definicję gospodarstwa domowego, które jest rozumiane jako: *grupa osób spokrewnionych ze sobą lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się (gospodarstwo domowe wieloosobowe) lub osobę utrzymującą się samodzielnie, bez względu na to czy mieszka sama, czy też z innymi osobami (gospodarstwo domowe jednoosobowe).*

Badanie przeprowadzono w okresie luty-kwiecień 2018 r. wśród gospodarstw domowych zamieszkałych w Polsce według doboru celowo-kwotowego (województwo, liczba osób w gospodarstwie domowym, miejsce zamieszkania). W styczniu 2018 r. przeprowadzono badanie pilotażowe metodą CATI (ang. *Computer Assisted Telephone Interview*) na próbie N = 25 podmiotów. W wyniku przeprowadzonego badania pilotażowego wprowadzono kilka korekt (zredagowanie i redukcja pytań). Podjęto decyzję o przeprowa-

dzeniu właściwego badania metodą CAWI (ang. *Computer Assisted Web Interview*), co podyktowane było wrażliwością gromadzonych danych.

Wielkość próby badawczej została ustalona na podstawie liczby gospodarstw domowych w Polsce pochodzących z Banku Danych Lokalnych (2016) GUS – 13.567.999. Biorąc pod uwagę parametry pozwalające na ustalenie minimalnej, reprezentatywnej statystycznie próby badawczej, tj.: poziom ufności: 95%, wielkość frakcji: 50%, błąd maksymalny: 5%, ustalono, że do badania ankietowego należało pozyskać materiał empiryczny od minimum 384 podmiotów.

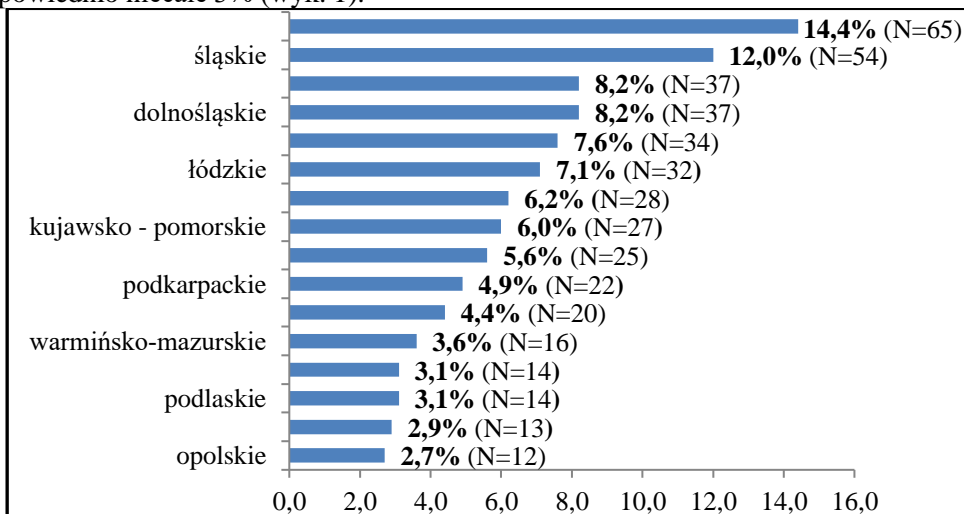
Kwestionariusz badawczy umieszczono na platformie webankieta.pl, umożliwiającą wprowadzenie wielowymiarowych filtrów oraz kontrolę wpływających odpowiedzi. Kwestionariusz wyświetlił się 4534 podmiotom, z czego 1042 zostało zakwalifikowanych jako spełniających kryterium doboru celowego – w rozumieniu prowadzenia lub współprowadzenia gospodarstwa domowego. Następnie, wyodrębniono 450 ankiet spełniających kryterium doboru kwotowego [19]. Dalsze badania prowadzono na wyodrębnionej próbie spełniającej wymagania doboru celowo-kwotowego (N = 450). Ankieta składała się z pięciu sekcji: A – postawy gospodarstw domowych wobec oszczędności, B – postawy wobec inwestycji tradycyjnych, C – postawy wobec inwestycji alternatywnych, D – postawy inwestycyjne, E – pytania metryczkowe.

Do artykułu wybrano tylko pytania dotyczące zachowań gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą (w tym gospodarstwa rolnicze). Natomiast, do analizy danych pierwotnych pozyskanych od gospodarstw domowych posłużył program statystyczny IMB SPSS Statistics 24, na podstawie którego dokonano statystycznej weryfikacji sformułowanych hipotez badawczych.

Wnioski wynikające z analizy pozyskanego materiału pierwotnego zostały zaprezentowane z wykorzystaniem metody analizy opisowej, metody analizy porównawczej oraz analizy graficznej (techniki tabelarycznej, rysunkowej i wykresowej), która pozwoliła na uzyskanie syntetycznego i przejrzystego obrazu ocenianej próby badawczej. W identyfikacji istotności wpływu poszczególnych cech społeczno-demograficznych i finansowo-ekonomicznych gospodarstw domowych na ich postawy oszczędnościowe i inwestycyjne, oraz w procesie weryfikacji hipotezy badawczej istotną rolę odegrała metoda analizy matematyczno-statystycznej w postaci testów nieparametrycznych: testu niezależności chi-kwadrat Pearsona, testu H Kruskala-Wallisa oraz testu U Manna-Whitneya. Zasadność ich użycia wynika z atrybutów pozyskanego materiału empirycznego w ramach badania ankietowego. Testy nieparametryczne nie zależą bowiem od kształtu rozkładu i mogą być stosowane tam, gdzie niespełnione są restrykcyjne kryteria dotyczące stosowalności testów parametrycznych (zmienne muszą być mierzalne i mieć rozkład normalny) [20, 21]. Ponadto, wyżej wymienione metody nieparametryczne są powszechnie wykorzystywane w krajowej literaturze przedmiotu do badania postaw oszczędnościowo-inwestycyjnych gospodarstw domowych. Metodologia wykorzystana w opracowaniu testów nieparametrycznych jest opisana i wyjaśniona w literaturze dotyczącej metod badawczych [22-24].

#### 4. Statystyki opisowe

W ujęciu regionalnym najwięcej badanych gospodarstw zlokalizowanych jest na obszarze województwa mazowieckiego (14%) i śląskiego (12%). Najmniej pochodzi z województwa opolskiego i lubuskiego, których to udział w badanej próbie wynosi odpowiednio niecałe 3% (wyk. 1).



Wykres 1. Zróżnicowanie badanych gospodarstw według lokalizacji przestrzennej.  
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N = 450.

Biorąc pod uwagę cechy społeczno-demograficzne, w strukturze badanej populacji gospodarstw domowych, w Polsce dominują gospodarstwa kobiet, które stanowią 72% wszystkich ankietowanych, a pozostałą grupę 28% stanowią podmioty prowadzone przez mężczyzn. Najwięcej gospodarstw mieszka na terenach miejskich (67%), a co trzecie gospodarstwo jest prowadzone na obszarach wiejskich. Biorąc pod uwagę kryterium wieku, najwięcej ankietowanych podmiotów znajduje się w przedziale wiekowym 25-34 lat (47%) oraz 35-54 lat (36%). Najmniejszy odsetek (0,2%) stanowią osoby w wieku 15-19 lat. Wykształcenie wyższe posiada 85% badanych, średnie 14%, a 1% legitymuje się wykształceniem zawodowym i podstawowym (tab. 2.).

Tabela 2. Zróżnicowanie badanych gospodarstw według cech społeczno-demograficznych

CECHA SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNA				
Poziom cechy	N	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Płeć				
Kobieta	323	71,8	71,8	71,8
Mężczyzna	127	28,2	28,2	100,0
Ogółem	450	100,0	100,0	
Miejsce zamieszkania				
Miasto	300	66,7	66,7	66,7
Wieś	150	33,3	33,3	100,0
Ogółem	450	100,0	100,0	
Wiek				
15-19 lat	1	0,2	0,2	0,2
20-24 lat	43	9,6	9,6	9,8

25-34 lat	212	47,1	47,1	56,9
35-54 lat	160	35,6	35,6	92,4
55-64 lat	24	5,3	5,3	97,8
65 lat i więcej	10	2,2	2,2	100,0
Ogółem	450	100,0	100,0	
Wykształcenie				
Podstawowe	1	0,2	0,2	0,2
Zawodowe	4	0,9	0,9	1,1
Średnie	61	13,6	13,6	14,7
Wyższe	384	85,3	85,3	100,0
Ogółem	450	100,0	100,0	
Wielkość gospodarstwa				
1-osobowe	116	25,8	25,8	25,8
2-osobowe	120	26,7	26,7	52,4
3-osobowe	91	20,2	20,2	72,7
4-osobowe	68	15,1	15,1	87,8
5-osobowe i więcej	55	12,2	12,2	100,0
Ogółem	450	100,0	100,0	
Gospodarstwa z (bez) dziećmi (dzieci)				
Tak	194	43,1	53,3	53,3
Nie	170	37,8	46,7	100,0
Razem	364	80,9	100,0	
Brak danych	86	19,1		
Ogółem	450	100,0	100,0	
Liczba dzieci w gospodarstwie				
1	99	22,2	51,3	51,3
2	75	16,7	38,5	89,7
3	18	4,0	9,2	99,0
4	1	0,2	0,5	99,5
5+	1	0,2	0,5	100,0
Razem	194	43,3	100,0	
Brak danych	255	56,7		
Ogółem	450	100,0	100,0	

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N = 450.

Najwięcej badanych gospodarstw jest dwuosobowych (27%), w dalszej kolejności są to jednoosobowe gospodarstwa domowe (26%) oraz gospodarstwa 3-osobowe (20%). Blisko co siódme gospodarstwo liczy cztery osoby, a co ósme obejmuje pięcioro członków i więcej. W skład co drugiego gospodarstwa (53%) wchodzi dzieci. Biorąc pod uwagę przeciętny miesięczny dochód netto na jednego członka gospodarstwa domowego, jako ważnej cechy finansowo-ekonomicznej, najwięcej podmiotów (ponad 27%) dysponuje dochodami w granicach 2001-3000 zł. W kolejności: najwięcej gospodarstw posiada dochody netto *per capita* w granicach 3001-4000 zł (blisko 20%). Ponad 18% ankietowanych wskazuje, że ich dochody kształtują się w granicach 1001-2000 zł, a dochody co dziesiątego gospodarstwa zawierają się w przedziale 4001-5000 zł. Co piętnaste gospodarstwo deklaruje najmniejsze dochody (poniżej 1000 zł). Najmniejszy odsetek badanych podmiotów posiada relatywnie wysokie dochody przekraczające 6001 zł (tab. 3).

Tabela 3. Zróżnicowanie badanych gospodarstw według cech finansowo-ekonomicznych

CECHA FINANSOWO-EKONOMICZNA				
Poziom cechy	N	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Przeciętny miesięczny dochód netto na 1 członka gospodarstwa domowego				
poniżej 1 000 zł	29	6,4	6,5	6,5
1 001-2 000 zł	82	18,2	18,3	24,8
2 001-3 000 zł	123	27,3	27,5	52,3
3 001-4 000 zł	88	19,6	19,7	72,0
4 001-5 000 zł	45	10,0	10,1	82,1
5 001-6 000 zł	29	6,4	6,5	88,6
6 001-7 000 zł	11	2,4	2,5	91,1
7 001-8 000 zł	15	3,3	3,4	94,4
8 001-9 000 zł	2	0,4	0,4	94,9
9 001-10 000 zł	7	1,6	1,6	96,4
10 001 zł i więcej	16	3,6	3,6	100,0
Razem	447	99,3	100,0	
Brak danych	3	0,7		
Ogółem	450	100,0		
Klasa ekonomiczno-społeczna				
Pracownik	315	70,0	70,0	70,0
Rolnik	4	0,9	0,9	70,9
Pracujący na własny rachunek (prowadzący działalność gosp.)	61	13,6	13,6	84,4
Emeryt (rencista)	18	4,0	4,0	88,4
Student (uczeń)	52	11,6	11,6	100,0
Ogółem	450	100,0		

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N = 450.

Rozpatrując klasę ekonomiczno-społeczną badanych podmiotów, dane ilościowe wskazują, że największy procent respondentów (70%) występuje w roli pracownika w sektorze prywatnym bądź publicznym. W kolejności największy udział mają gospodarstwa pracujące na własny rachunek/prowadzące własną działalność gospodarczą (14%) oraz studenci/uczniowie (12%). Najmniejszy odsetek badanych stanowią gospodarstwa emerytów i rencistów (4%) oraz rolników z udziałem na poziomie 0,9%. Wśród gospodarstw domowych potwierdzających posiadanie oszczędności (N = 371), co piąte deklaruje, że korzysta z różnych form inwestycji alternatywnych, natomiast 4/5 gospodarstw nie posiada żadnych inwestycji alternatywnych (wyk. 2).

## 5. Weryfikacja hipotezy badawczej

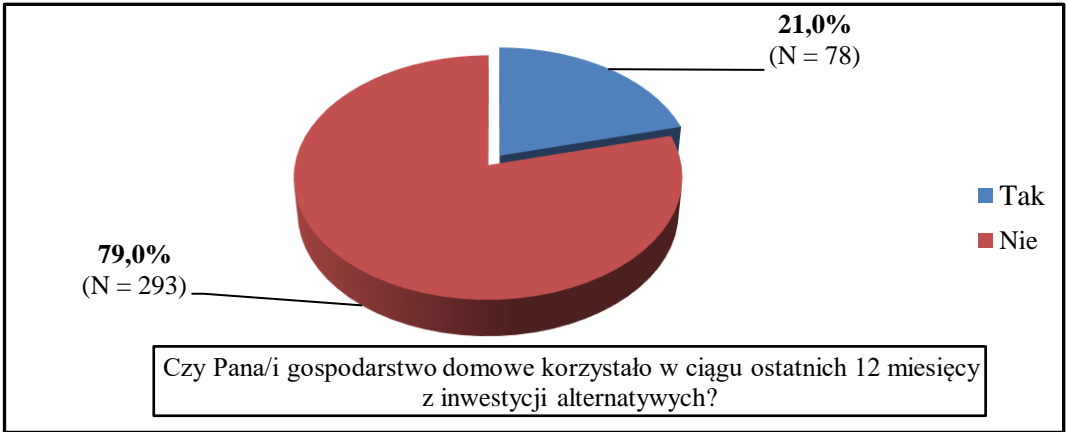
Podjęto wyzwanie badawcze w celu określenia postaw gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą wobec inwestycji alternatywnych, będących inwestycjami o podwyższonym stopniu ryzyka. Przypuszcza się, iż gospodarstwo domowe prowadzące działalność gospodarczą, ze względu na wykazywaną przedsiębiorczość może należeć do grupy inwestorów bardziej otwartych na potencjalne ryzyko transakcji.

W pracy postawiono hipotezę badawczą brzmiącą następująco: „Gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą w porównaniu z innymi typami gospo-

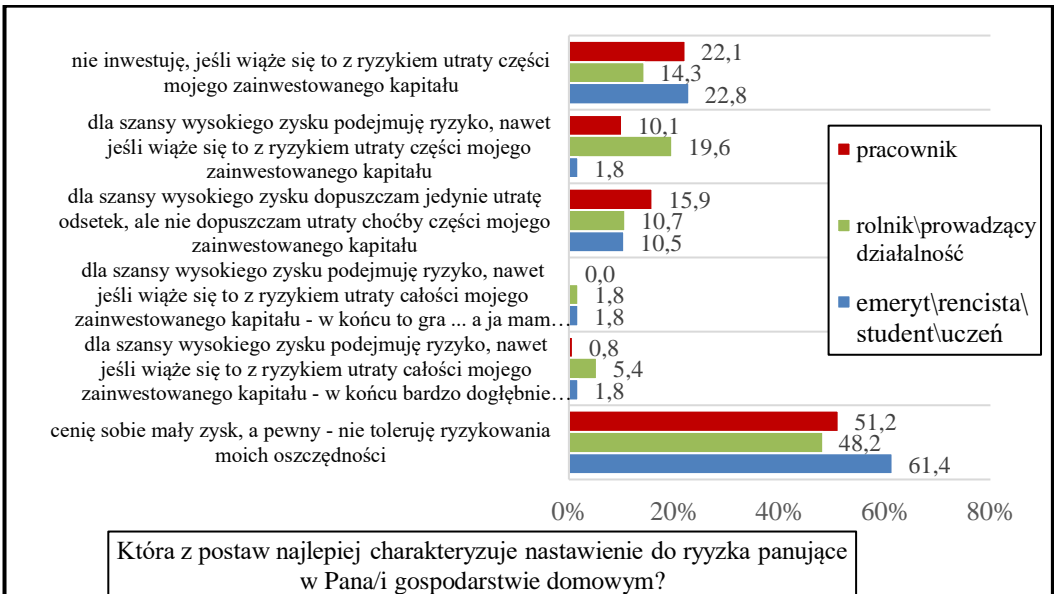
darstw domowych wykazują większą skłonność do ryzyka w zakresie inwestycji środków finansowych”.

Do weryfikacji hipotezy zastosowano pytanie z kwestionariusza prezentujące nastawienie gospodarstw domowych do ryzyka (P.7) oraz pytania dotyczące przyszłych planów lokowania nadwyżek w aktywa inwestycyjne o charakterze tradycyjnym (P.15) i alternatywnym (P.33).

Na wykresie 3 przedstawiono rozkłady odpowiedzi dotyczący postaw gospodarstw domowych w stosunku do ryzyka w poszczególnych grupach społeczno-zawodowych.



Wykres 2. Skłonność gospodarstw domowych do inwestowania alternatywnego, [opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N = 371].



Wykres 3. Rozkład odpowiedzi respondentów na temat postaw wobec ryzyka według klasy społeczno-zawodowej (%) [opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N=371].

Z przedstawionych danych wynika, że przynależność do klasy społeczno-ekonomicznej różnicuje skłonność do ryzyka inwestycyjnego. Gospodarstwa prowadzone przez osoby bierne zawodowo (studenci, uczniowie) oraz poprodukcyjnym (emeryci, renciści) charakteryzują się mniejszą skłonnością do ryzykownych działań inwestycyjnych, aniżeli ma to miejsce w przypadku gospodarstw pracowników etatowych, rolników oraz przedsiębiorców.

Mniejszy zysk, ale pewny oraz awersja do ryzykowania oszczędności jest najbardziej widoczna w gospodarstwach osób pozostających poza rynkiem pracy (61%), najmniej zaś charakteryzuje gospodarstwa rolników oraz osób prowadzących własne biznesy (48%). Podobne postawy dotyczą braku inwestowania w przypadku możliwości utraty części kapitału. W sytuacji pojawienia się szansy wysokiej stopy zwrotu z inwestycji – nawet jeśli spowodowałyby to utratę części zainwestowanego kapitału – największą skłonność do ryzyka deklarują podmioty pracujące na własny rachunek (20%), najmniejszą zaś osoby uczące się i emeryci/renciści (2%). Również w przypadku utraty całości kapitału, największa skłonność do ryzyka wśród wszystkich grup społeczno-ekonomicznych cechuje gospodarstwa prowadzące własną działalność gospodarczą, które są przekonane o powodzeniu takiej inwestycji.

Na podstawie powyższych rozkładów odpowiedzi przeprowadzono test niezależności chi-kwadrat Pearsona, z którego wynika istotny statystyczny związek pomiędzy grupą społeczno-zawodową a nastawieniem do ryzyka inwestycyjnego gospodarstw domowych, o czym świadczy wartość  $p$  mniejsza od założonego poziomu istotności alfa wynoszącego 0,05.

Wyniki testu niezależności chi-kwadrat zestawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Wyniki testu niezależności chi-kwadrat między klasą społeczno-zawodową a nastawieniem do ryzyka

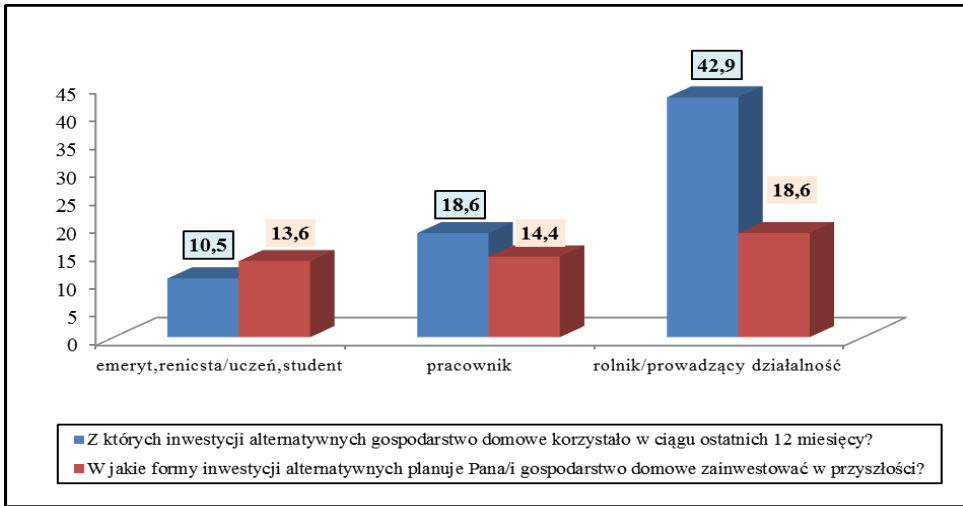
Zmienne objaśniające	$\chi^2$	Stopień swobody (df)	$\chi^2_{df,\alpha}$ *	Istotność** (p-value)	Decyzja***
Która z postaw najlepiej charakteryzuje nastawienie do ryzyka panujące w Pana/i gospodarstwie domowym w ciągu ostatnich 12 miesięcy?					
Klasa społeczno-zawodowa	23,507	10	18,307	0,009	Odrzucenie $H_0$
*wartość krytyczną chi-kwadrat $\chi^2_{df,\alpha}$ ustalono na podstawie tablicy rozkładu programu Statistica.					
***Statystyka chi-kwadrat jest istotna na poziomie $\alpha = 0,05$ .					
*** jeżeli $p \leq \alpha \Rightarrow$ odrzucamy $H_0$ przyjmując $H_1$ ; jeżeli $p > \alpha \Rightarrow$ nie ma podstaw do odrzucenia $H_0$ .					

Źródło: opracowanie własne.

O skłonności do ryzyka inwestycyjnego świadczy także fakt posiadania inwestycji alternatywnych, które zgodnie z założeniem mogą wiązać się z większym ryzykiem finansowym, a także planów skorzystania z takich inwestycji w przyszłości. Na wykresie 4 przedstawiono rozkłady odpowiedzi respondentów w tym aspekcie.

Z danych wynika, że gospodarstwa klasyfikowane jako podmioty działające na własny rachunek (rolnicy i osoby prowadzące własne przedsięwzięcia biznesowe) w porównaniu z innymi grupami społeczno-zawodowymi cechują się zarówno większą liczbą posiadanych aktywów alternatywnych, jak i planują w nie ulokować swoje oszczędności w przyszłości.

W celu potwierdzenia, czy klasa społeczno-zawodowa – obrazująca rolę gospodarstwa na rynku pracy – ma statystycznie istotny wpływ na inwestowanie alternatywne, wykorzystano test Kruskala-Wallisa, którego wyniki zaprezentowano w tabeli 5.



Wykres 4. Słonność gospodarstw domowych do inwestowania alternatywnego według klasy społeczno-zawodowej (%) [opracowanie własne na podstawie wyników badań ilościowych, N = 78].

Tabela 5. Wyniki testu Kruskala-Wallisa między klasą społeczno-zawodową gospodarstw domowych a lokowaniem nadwyżek finansowych w inwestycje alternatywne

Zmienna grupująca [dochód]*	Statystyka H	Stopień swobody (df)	Istotność** (p-value)	Decyzja***
Z których inwestycji alternatywnych gospodarstwo domowe korzystało w ciągu ostatnich 12 miesięcy	24,280	2	0,000	Odrzucenie $H_0$
W jakie formy inwestycji alternatywnych planuje Pana/i gospodarstwo domowe zainwestować w przyszłości	24,925	2	0,000	Odrzucenie $H_0$

\*przeciętny miesięczny dochód netto *per capita*  
 \*\* Statystyka jest istotna na poziomie  $\alpha = 0,05$   
 \*\*\* jeżeli  $p \leq \alpha \Rightarrow$  odrzucamy  $H_0$  przyjmując  $H_1$ ; jeżeli  $p > \alpha \Rightarrow$  nie ma podstaw do odrzucenia  $H_0$

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki testowania wskazują, że na poziomie istotności  $\alpha = 0,05$  istnieje statystycznie istotny związek pomiędzy klasą społeczno-zawodową a posiadaniem aktywów alternatywnych ( $H = 24,280$ , dla  $df = 2$  i  $p \leq 0,05$ ) oraz lokowaniem nadwyżek w przyszłości w te aktywa ( $H = 24,295$ , dla  $df = 2$  i  $p \leq 0,05$ ).

Po wykazaniu, że klasa społeczno-ekonomiczna jest istotnym statystycznie predyktorem wpływającym na skłonność do ryzyka inwestycyjnego w obszarze aktywów alternatywnych, przeprowadzono test U Manna-Whitneya, mający ustalić, czy gospodarstwa prowadzone przez osoby pracujące na własny rachunek (zarówno w sektorze rolnym, jak i przedsiębiorstwach niefinansowych) wykazują większą skłonność do ryzyka w zakresie inwestycji alternatywnych od pozostałych grup społeczno-zawodowych. Wyniki testu U Manna-Whitneya prezentuje tabela 6.

Tabela 6. Wyniki testu U Manna-Whitneya między klasą społeczno-zawodową a lokowaniem nadwyżek finansowych w inwestycje alternatywne

Kategorie dochodowe	Statystyka U	Statystyka Z	Istotność* (p-value)	Decyzja**
Z których inwestycji alternatywnych gospodarstwo domowe korzystało w ciągu ostatnich 12 miesięcy				
[pracownik] – [rolnik/prowadzący działalność]	7882,50	-4,281	0,000	Odrzucenie H <sub>0</sub>
[pracownik] – [emeryt, rencista/uczeń, student]	10271,00	-1,485	0,138	Przyjęcie H <sub>0</sub>
[emeryt, rencista/uczeń, student] – [rolnik/prowadzący działalność]	1604,00	-4,070	0,000	Odrzucenie H <sub>0</sub>
* Statystyka jest istotna na poziomie $\alpha = 0,05$ ** jeżeli $p \leq \alpha \Rightarrow$ odrzucamy H <sub>0</sub> przyjmując H <sub>1</sub> ; jeżeli $p > \alpha \Rightarrow$ nie ma podstaw do odrzucenia H <sub>0</sub>				

Źródło: opracowanie własne.

Test U Manna-Whitneya wykazał, że na podstawie przyjętego poziomu istotności alfa = 0,05 klasa społeczno-zawodowa różnicuje zachowania inwestycyjne gospodarstw domowych w przypadku lokowania nadwyżek w inwestycje alternatywne.

Różnice te polegają na tym, że:

- gospodarstwa domowe prowadzące własną działalność gospodarczą wskazują istotnie więcej inwestycyjnych narzędzi alternatywnych aniżeli gospodarstwa pracowników (U = 7882,50, dla Z = -4,281 i  $p \leq 0,05$ );
- gospodarstwa domowe prowadzące własną działalność gospodarczą wskazują istotnie więcej inwestycyjnych narzędzi alternatywnych aniżeli gospodarstwa emerytów i rencistów oraz osób uczących się (U = 1604,00, dla Z = -4,070 i  $p \leq 0,05$ ).

Analiza testem U Manna-Whitneya wykazała także, że osoby prowadzące własną działalność planują skorzystać z istotnie większej liczby alternatywnych narzędzi inwestycyjnych w przyszłości aniżeli pozostałe grupy społeczno-ekonomiczne (tab. 7).

Tabela 7. Wyniki testu U Manna-Whitneya między klasą społeczno-zawodową a lokowaniem nadwyżek finansowych w inwestycje alternatywne

Kategorie dochodowe	Statystyka U	Statystyka Z	Istotność* (p-value)	Decyzja**
W jakie formy inwestycji alternatywnych planuje Pana/i gospodarstwo domowe zainwestować w przyszłości?				
[pracownik] – [rolnik/prowadzący działalność]	7,831,00	-4,370	0,000	Odrzucenie H <sub>0</sub>
[pracownik] – [emeryt, rencista/uczeń, student]	10293,00	-1,441	0,150	Przyjęcie H <sub>0</sub>
[emeryt, rencista/uczeń, student] – [rolnik/prowadzący działalność]	1601,50	-4,082	0,000	Odrzucenie H <sub>0</sub>
* Statystyka jest istotna na poziomie $\alpha = 0,05$ ** jeżeli $p \leq \alpha \Rightarrow$ odrzucamy H <sub>0</sub> przyjmując H <sub>1</sub> ; jeżeli $p > \alpha \Rightarrow$ nie ma podstaw do odrzucenia H <sub>0</sub>				

Źródło: opracowanie własne.

Test U Manna-Whitneya wykazał, że na podstawie przyjętego poziomu istotności alfa = 0,05 gospodarstwa domowe prowadzące własną działalność gospodarczą wskazują istotnie więcej inwestycyjnych narzędzi alternatywnych, z których planują skorzystać w przyszłości, aniżeli gospodarstwa pracowników (U = 7831,00, dla Z = -4,370 i  $p \leq 0,05$ ), a także gospodarstwa emerytów i rencistów oraz osób uczących się (U = 1601,50, dla Z = -4,082 i  $p \leq 0,05$ ).

## 6. Wnioski

Reasumując, analiza nieparametryczna potwierdziła statystyczną istotność uzyskanych w badaniu ankietowym rozkładów odpowiedzi wskazujących na to, że gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą wykazują – w porównaniu z innymi grupami społeczno-ekonomicznymi – większą skłonność do ryzyka inwestycyjnego, w rozumieniu posiadania większej liczby posiadanych form inwestycji alternatywnych, jak i planów lokowania nadwyżek w te aktywa w przyszłości, co pozwala na stwierdzenie prawdziwości sformułowanej hipotezy badawczej. W związku z powyższym hipoteza badawcza została potwierdzona w świetle przeprowadzonych badań.

Wydaje się także, iż zachowania ekonomiczne gospodarstw domowych są obszarem badawczym wymagającym dalszej eksploracji. Postawy inwestycyjne gospodarstw domowych ze względu na osobisty charakter podejmowanych decyzji i powiązanie z dochodem czy majątkiem stanowią ciągle delikatny i trudny obszar badawczy. Na podstawie przedmiotowego badania zwraca uwagę fakt, iż zaledwie 21% (N = 371) gospodarstw domowych identyfikuje lub korzysta z inwestycji alternatywnych. Aktualnie zauważalne jest zwiększone zainteresowanie inwestycjami alternatywnymi z powodu ucieczki od klasycznych form inwestowania, które z powodu niskich stóp procentowych są niesatysfakcjonujące.

Na podstawie studiów literaturowych i poszukiwania danych w trakcie przygotowywania przedmiotowego opracowania wydaje się, iż warto także rozważyć kolejne pogłębione badania odnoszące się do cyklu życia gospodarstwa domowego w celu lepszego poznania zachowań behawioralnych na poszczególnych etapach rozwoju gospodarstwa domowego wraz z określeniem atrybutów akcelerujących czy wręcz będących przyczynkiem do konkretnych zachowań finansowych. Zdaniem autorki artykułu warto zbadać inwestycje polskich gospodarstw domowych w następujących przykładowych kierunkach:

- wpływ cyklu życia gospodarstwa domowego na podjęcie inwestycji alternatywnych;
- wpływ wzrostu oszczędności gospodarstw domowych na podejmowanie inwestycji alternatywnych;
- wpływ poziomu zamożności Polaków na rozwój rynku inwestycji emocjonalnych;
- pogłębiona analiza poszczególnych grup aktywów;
- wpływ zmian demograficznych na popyt i ceny nieruchomości;
- opracowanie technik wyceny inwestycji emocjonalnych.

## Literatura

1. Cleary S., *The Relationship between Firm Investment and Financial Status*, „The Journal of Finance”, 1999, vol. LIV, no 2, s. 673-674.
2. Cale E., *Distinctions Between Alternative & Traditional Investments*, <https://budgeting.thenest.com/distinctions-between-alternative-traditional-investments-21085.html>, [data dostępu: 23.03.2022].
3. Anson M.J.P., Chambers D.R., Black K.H., Kazemi H., CAIA Level I: *An Introduction to Core Topics in Alternative Investments*, John Wiley&Sons, Inc., Second edition, USA 2012, s. 12-14.
4. Borkowski K., *Inwestycje alternatywne w Polsce i na świecie na przykładzie rynku dzieł sztuki*, [w:] *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*, (red.) Bombol M., Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, również: [https://www.researchgate.net/publication/275581506\\_Inwestycje\\_alternatywne\\_w\\_Polsce\\_i\\_na\\_swiecie\\_na\\_przykladzie\\_ryнку\\_dzieł\\_sztuki](https://www.researchgate.net/publication/275581506_Inwestycje_alternatywne_w_Polsce_i_na_swiecie_na_przykladzie_ryнку_dzieł_sztuki), s. 2-8, [data dostępu: 23.03.2022].

5. Mikita M., Pełka W., *Rynki inwestycji alternatywnych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009.
6. Matthäus-Maier I., Pischke J.D., *New Partnerships for Innovation in Microfinance*, Springer, Berlin 2009.
7. Organisation for Economic Co-operation and Development, *The OECD Innovation Strategy Getting a Head Start on Tomorrow*, OECD Publishing, Paris 2010.
8. Khan S., *The Convergence of Traditional and Alternative Investments*; <https://www.linkedin.com/pulse/20140515191158-49666480-the-convergence-of-traditional-and-alternative-investments>, [data dostępu: 22.03.2022].
9. Cleary S., *The Relationship between Firm Investment and Financial Status*, „The Journal of Finance”, 1999, vol. LIV, no 2, s. 673-675.
10. Cale E., *Distinctions Between Alternative & Traditional Investments*; <https://budgeting.thenest.com/distinctions-between-alternative-traditional-investments-21085.html>, 22.03.2022.
11. *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce*, Raport z badania 2016 r., Narodowy Bank Polski, s. 5-6.
12. Muszyńska J., *Zróżnicowanie dochodowe gospodarstw domowych w Polsce*; [https://repozytorium.umk.pl/bitstream/handle/item/5100/artyku%C5%82\\_JM.pdf?sequence=1](https://repozytorium.umk.pl/bitstream/handle/item/5100/artyku%C5%82_JM.pdf?sequence=1), s. 189-212, [data dostępu: 22.03.2022].
13. Duesenberry J.S., *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, 1949.
14. Kłopocka A., *Skłonność gospodarstw domowych do oszczędzania a wiedza finansowa*, Bank i Kredyt 49(5), 2018, s. 461-492.
15. Makarov D.S., Schornick A.V., Faculty & Research, Working Paper, *Explaining Households' Investment Behavior*, 2010/44/FIN, INSEAD, Fontainebleau, France, s. 3-7.
16. Perraudin W.R.M., Sorensen B.E., *The demand for risky assets: Sample selection and household portfolios*, Journal of Econometrics, 97(1), 2000, s. 117-144.
17. Bertaut C.C., Starr-McCluer M., *Household Portfolios in the United States*, FEDS Working paper No. 2000-26, 2000, s. 2-37, również: [www.federalreserve.gov/pubs/feds/2000/200026/200026pap.pdf](http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2000/200026/200026pap.pdf), [data dostępu: 22.03.2022].
18. Vissing-Jorgensen A., *Limited Asset Market Participation and the Elasticity of Intertemporal Substitution*, Journal of Political Economics, 110, 2002, s. 825-853.
19. Idziak E., 2021, *Verification of Income, Age and Education as Determinants for Alternative Investments Among Polish Households*, Economy & Business Journal, International Scientific Publications, Bulgaria, 15(1), 243-259 (<https://www.scientific-publications.net/en/article/1002247/>), s. 243-259, [data dostępu: 22.03.2022].
20. Malska W., *Wybrane statystyki nieparametryczne*, Edukacja – Technika – Informatyka, Rzeszów 2017, nr 2, s. 111-117.
21. Trzęsiok J., *Wykorzystanie regresji nieparametrycznej do modelowania wielkości oszczędności gospodarstw domowych*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013, nr 159, s. 99-108.
22. Trzęsiok J., *Metody nieparametryczne w badaniu zaufania do instytucji finansowych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, nr 426, s. 226-234.
23. Domański C., Pekasiewicz D., Baszczyńska A., Witaszczyk A., *Testy statystyczne w procesie podejmowania decyzji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 37-57.
24. Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 227-231.

## **Podejmowanie inwestycji o podwyższonym stopniu ryzyka jako przykład zachowań ekonomicznych gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą (na podstawie badania)**

### **Streszczenie**

Gospodarstwo domowe jest jednym z trzech kluczowych podmiotów gospodarki narodowej. Zainteresowaniem w ostatnim czasie cieszy się obszar oszczędności i inwestycji gospodarstw domowych. Celem pracy jest weryfikacja następującej hipotezy badawczej: „Gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą w porównaniu z innymi typami gospodarstw domowych wykazują większą skłonność do ryzyka w zakresie inwestycji środków finansowych”.

O ile zachowania oszczędnościowe Polaków są przedmiotem licznych analiz, o tyle postawy gospodarstw domowych wobec inwestycji innych niż tradycyjne wraz ze wskazaniem określonych cech determinujących te zachowania – nie są przedmiotem wielu badań. W artykule skupiono się na weryfikacji skłonności do podejmowania inwestycji alternatywnych w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej, w szczególności wybrano gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą (łącznie z gospodarstwami domowymi rolników). W badaniu pilotażowym wykorzystano metodę CATI, a podczas właściwego badania metodę CAWI. Na podstawie danych zebranych za pomocą kwestionariusza badawczego od 450 podmiotów, dokonano charakterystyki gospodarstw domowych prowadzących działalność gospodarczą w zakresie wybranych postaw inwestycyjnych. Do analizy danych pierwotnych posłużył program statystyczny IBM SPSS Statistics 24, na podstawie którego za pomocą testów nieparametrycznych dokonano statystycznej weryfikacji postawionej hipotezy badawczej. Wnioski zaprezentowano z wykorzystaniem metod analizy: opisowej, porównawczej, graficznej. Analiza nieparametryczna potwierdziła statystyczną istotność uzyskanych w badaniu ankietywnym wyników odpowiedzi wskazujących na to, że gospodarstwa domowe prowadzące działalność gospodarczą wykazują – w porównaniu z innym grupami społeczno-ekonomicznymi – większą skłonność do ryzyka inwestycyjnego, w rozumieniu posiadania większej liczby posiadanych form inwestycji alternatywnych, jak i planów lokowania nadwyżek w te aktywa w przeszłości, co pozwala na stwierdzenie prawdziwości sformułowanej hipotezy badawczej.

Słowa kluczowe: gospodarstwa domowe, inwestycje alternatywne, zachowania ekonomiczne

## **Undertaking investments with a higher degree of risk as an example of economic behavior of households running a business (based on the research)**

### **Abstract**

The household is one of the three key entities of the national economy. Recently, the area of savings and investment of households has attracted attention. The aim of the study is to verify the following research hypothesis: "Households running a business, compared to other types of households, are more prone to risk in terms of investing financial resources". While the saving behaviors of Poles are the subject of numerous analyzes, the attitudes of households towards investments other than traditional ones, together with the identification of specific features determining these behaviors, are not the subject of many studies. The article focuses on verifying the propensity to undertake alternative investments depending on the socio-economic group, in particular, households running a business (including farms) were selected. The CATI method was used in the pilot study, and the CAWI method during the actual study. Based on the data collected by means of a research questionnaire from 450 entities, the characteristics of households running a business in terms of selected investment attitudes were made. The primary data was analyzed with the use of the IBM SPSS Statistics 24 statistical program, on the basis of which, using non-parametric tests, a statistical verification of the research hypothesis was made. The conclusions were presented using the following methods of analysis: descriptive, comparative and graphical. The non-parametric analysis confirmed the statistical significance of the distributions of responses obtained in the survey, indicating that households running a business show – compared to other socio-economic groups – a greater tendency to investment risk, in the sense of having a greater number of alternative investment forms and plans to allocate surpluses in these assets in the past, which allows to state the truth of the formulated research hypothesis.

Keywords: households, alternative investments, economic behavior