



**AgEcon** SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

Leszek GILEJKO\*

## Zmiany w strukturze społecznej – pytania o perspektywy\*\*

### Główne procesy strukturotwórcze

Jednym z ważniejszych skutków systemowej transformacji są zmiany w strukturze społeczeństwa polskiego. Dotyczą one zarówno makro- jak i mikrostruktury społecznej, ale te pierwsze mają bardziej spektakularny wyraz. Zmiany w strukturze społeczeństwa polskiego są nie tylko produktem transformacji. Stanowią one sprawczy czynnik wielowymiarowego procesu, jakim jest transformacja. Powstałe w wyniku transformacji nowe klasy, warstwy, grupy społeczno-zawodowe, to nie tylko segmenty struktury, ale aktywni aktorzy, **twórcy systemowej zmiany**.

Transformacja tworzy nowe podziały społeczne: dla jednych jest podstawą awansu, pomnażania zasobów, dla innych – destabilizacji, blokady szans bądź silnej degradacji. Aktorzy walczą o swoje miejsce w strukturze, a także rywalizują i ścierają się między sobą.

Większość autorów badających i analizujących zmiany w strukturze społeczeństwa polskiego zgadza się z tym, że charakteryzują je trzy najważniejsze procesy. Są one związane bądź stanowią bezpośredni rezultat zmian własnościowych, restrukturyzacji gospodarki i decentralizacji władzy.

Pierwszy proces – to rozwój nowych klas społecznych i zmiany występujące w „starych klasach” i innych segmentach struktury. Drugi – to pojawienie się i wzrastające znaczenie nowych mechanizmów strukturotwórczych. Trzeci proces, to zwiększające się zróżnicowanie społeczeństwa, uwarunkowane przede wszystkim powiększaniem się sfery ubóstwa. Dodatkowym czynnikiem będącym produktem tego procesu, a jednocześnie go wzmacniającym jest zjawisko marginalizacji.

W analizach zmian struktury społeczeństwa polskiego przeważa także pogląd, że struktura ta coraz wyraźniej nabiera charakteru klasowego. Podział na klasy społeczne występował także w niedawnej przeszłości, ale opierał się on w większym stopniu na posiadaniu władzy, niż na czynnikach ekonomicznych, różnicujących każde współczesne społeczeństwo. Na ogół we współczesnym społeczeństwie polskim wyróżnia się następujące klasy społeczne: kapi-

\* Autor jest pracownikiem naukowym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

\*\* Opracowanie przygotowane dla Rady Społeczno-Gospodarczej przy Rządowym Centrum Studiów Strategicznych.

taliści, menedżerowie, drobna burżuazja, inteligencja i profesjonaliści, robotnicy i silnie różnicująca się klasa chłopska.

Oczywiście zarówno zaawansowanie tych zmian, jak i formowanie się – zwłaszcza nowych klas – jest zróżnicowane. Sytuacja naszego społeczeństwa jest płynna. Można więc powiedzieć, że jest to „społeczeństwo w drodze”. Szezeg procesów dopiero się rozwija, są też zjawiska o charakterze wyraźnie przejściowym.

Autorzy studium „Dekada polskiej polityki społecznej od przełomu do końca wieku” podkreślają: „W procesie restytucji kapitalizmu pojawiają się nowe klasy, a tracą dotychczasową pozycję warstwy i grupy związane z systemem socjalistycznym. Przede wszystkim tworzy się nowa wyższa klasa: dysponenci wielkiego i średniego kapitału, ekspansywna i drapieżna, w skład której wchodzi menedżerowie (również przedsiębiorstw państwowych) oraz elity administracji. Klasa ta gromadzi bogactwo i przejmuje rzeczywistą władzę” (St. Golinowska 2000:219).

### Kształtowanie się klasy przedsiębiorców

Restytucja i rozwój klasy kapitalistów stanowi najważniejszy element zmian w strukturze społeczeństwa polskiego. Rekrutacja do niej dokonuje się różnymi drogami. Dwie z nich są najbardziej znaczące i charakterystyczne. Pierwsza to tzw. „nomenklaturowa” przeszłość części obecnej elity biznesu. Jej wejście w skład nowej klasy odbywało się drogą tzw. „uwłaszczenia się starej nomenklatury”, czyli – inaczej mówiąc – tworzenia zasobów ekonomicznych lub obejmowania stanowisk i akcji kapitałowych w prywatyzowanych, bądź komercjalizowanych segmentach sektora państwowego przez osoby pełniące ważne funkcje kierownicze. Dotyczyło to przede wszystkim sektora bankowego.

J. Wasilewski podaje, że najczęściej członkowie „postkomunistycznej nomenklatury” przeszli do prywatnego biznesu (24,4 proc.), pracują jako różnego rodzaju specjaliści – eksperci (24,4 proc.), bądź funkcjonują jako „klasa menedżerska” sektora państwowego (17,1 proc.) (J. Wasilewski 1995:414).

Jeszcze silniej rolę dawnej nomenklatury w tworzeniu polskiego kapitalizmu i nowej klasy społecznej podkreśla J. Staniszkis, nadając temu procesowi znacznie szersze znaczenie.

J. Staniszkis sytuuje ten proces w szerszym kontekście, mówiąc o politycznym rodowodzie kapitalizmu w Polsce. Ten kapitalizm przeszedł przez kolejne fazy formowania się. Pierwszą z nich było przesuwanie środków i kapitału z sektora państwowego w prywatne ręce (lata 1984-1989). W fazie tej następowało tworzenie różnego rodzaju przybudówek do przedsiębiorstwa państwowego, prywatyzowanie majątku organizacji politycznych i społecznych oraz powoływanie instytucji finansowych ułatwiających dostęp do kredytów i środków budżetowych. Faza druga (1990-1993) to przede wszystkim wykorzystywanie „renty władzy” dla uzyskania informacji bądź uprzywilejowanych licencji.

„Trzecia faza kapitalizmu politycznego (1993-1996) łączy się z rosnącym poziomem organizacji kapitału” wyrażającym się w rozwoju hybrydowych form własności (łączącej własność państwową z prywatną) oraz opanowywaniu pewnych rynków (np. rynku surowcowego).

Faza czwarta, zaczynająca się w roku 1996 r., to „walka o wyłączną kontrolę nad nowym, wielkim strumieniem kapitału, jaki pojawił się po reformie ubezpieczeń”. Drugim działaniem jest tworzenie intensywnego lobbingu politycznego, dotyczącego kierunków polityki zagranicznej. (J. Staniszkis 1997: 129)

Grupę dysponentów kapitału politycznego tworzą nie tylko ludzie z dawnej nomenklatury, lecz również ci, którzy wywodzą się z nowych jej formacji. Nomenklaturowy rodowód ma więc już dzisiaj szerszy wymiar, obejmuje on starą i nową klasę polityczną. Wynika to między innymi z faktu, że państwo w różnych formach sprawuje nadzór lub funkcje właścicielskie nad znaczną częścią majątku narodowego, a także dzięki istnieniu wielu organizacji i instytucji w obszarze między władzą a gospodarką (agencje, fundusze celowe, fundacje itp.)

Tak zresztą „renta władzy”, jako czynnik strukturotwórczy, postrzegana jest przez społeczeństwo. Wszystkie badania dotyczące procesu prywatyzacji, który pełni przecież bardzo ważną funkcję strukturotwórczą, wskazują, że za jego beneficjentów uważa się „starą i nową nomenklaturę”. Ostatnio, co zresztą jest oczywiste, wskazuje się częściej na nową nomenklaturę.

Kolejne zmiany koalicji rządzącej dają większe szanse raz jednej, raz drugiej formacji. Z „renty władzy” korzystają więc stare i nowe jej elity.

Drugą podstawą rekrutacji do nowej klasy kapitalistów jest klasyczna droga biznesowa. Górne warstwy klasy kapitalistów, elity biznesu, tworzą więc „normalni kapitaliści” oraz starzy i nowi dysponenci kapitału politycznego. Ci pierwsi znajdują się przede wszystkim na listach najbogatszych Polaków. Wśród tych, którzy tworzą nowy segment „klasy najwyższej” są także menedżerowie najbardziej zasobnych organizacji gospodarczych, zwłaszcza z dużym udziałem kapitału zagranicznego. Kształtowanie się nowej klasy najwyższych zasobów świadczy o zmianie głównego czynnika strukturotwórczego. Dawny zasób władzy ustępuje miejsca zasobom ekonomicznym. Tempo tego procesu oraz szanse szybkiego zdobycia dużych zasobów stają się głównymi przyczynami gwałtownego różnicowania się społeczeństwa.

### **Drobna burżuazja – small business**

W strukturze gospodarki polskiej, podobnie jak w krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej, najliczniejszymi podmiotami gospodarczymi są małe i średnie przedsiębiorstwa. W 1995 roku było w Polsce 1.921 tys. mikroprzedsiębiorstw zatrudniających do pięciu pracujących (w tym 63 tys. firm, w których pracował jedynie właściciel). Zatrudniały one 2.017 tys. pracujących i stanowiły 91 proc. wszystkich polskich podmiotów gospodarczych. Były to, bez wy-

jątku, przedsiębiorstwa prywatne. Druga kategoria firm (zatrudniających od 6 do 50 pracujących) obejmowała 7,1 proc. wszystkich podmiotów gospodarczych. Prywatne przedsiębiorstwa z tej kategorii wielkości zatrudniały 1.569 tys. pracujących, gdy podobne, publiczne, trzy razy mniej (554 tys. pracujących). Tak więc w drobnej prywatnej przedsiębiorczości pracowało trzy i pół miliona osób. W większych przedsiębiorstwach prywatnych (o zatrudnieniu ponad 50 osób) pracowało 1.792 tys. osób, z tym, że znaczna większość w sprywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych (L. Zienkowski 1997).

Drobni i średni właściciele pochodzili najczęściej z rodzin robotniczych (44 proc.), następnie inteligenckich (21 proc.) i chłopskich (20 proc.). Przed podjęciem pracy na własny rachunek byli robotnikami wykwalifikowanymi, monterami i operatorami (38 proc.), pracownikami handlu lub usług (35 proc.), kierownikami lub specjalistami (16 proc.) oraz technikami i pracownikami administracyjno-biuroowymi (6 proc.). Drobna prywatna przedsiębiorczość lokuje się głównie w handlu (49 proc. ogółu firm prywatnych), następnie w działalności produkcyjnej (18 proc.), w budownictwie i w obsłudze nieruchomości (po ok. 10 proc.) i w transporcie ok. 8 proc.

Jeśli połączymy najczęściej występujące cechy przedsiębiorców, to otrzymamy postać właściciela małej firmy handlowej o stosunkowo niewysokim poziomie wykształcenia i robotniczym lub chłopskim pochodzeniu, który w przeszłości był robotnikiem wykwalifikowanym.

Drobni i średni przedsiębiorcy są ośrodkiem formowania się klasy średniej. Jest to jednak wyraźnie proces, który się dopiero rozwija. Liczna zbiorowość małych i średnich przedsiębiorców jest w dalszym ciągu formacją niestabilizowaną. Powstawanie i zanikanie małych firm jest nader częste. W odróżnieniu od klasy kapitalistów (business class), której granice, a przede wszystkim usytuowanie, jest już dostatecznie wyraziste, to klasa drobnej burżuazji jest ulokowana na różnych piętrach społecznej struktury. Z punktu widzenia takich cech, jak dochód, wykształcenie i prestiż sytuuje się przedstawiciele „średnich” przedsiębiorców także na niższych poziomach.

Klasa małych i średnich przedsiębiorców rywalizuje o pozycję społeczną z profesjonalistami. Pogląd, że szanse przedsiębiorców w wyścigu do zajęcia wyższej pozycji społecznej są większe niż robotników, ale mniejsze niż profesjonalistów, jest słuszny. Wykształcenie i wiedza staną się w przyszłości większym kapitałem na rynku, niż prowadzenie własnego drobnego czy nawet średniego przedsiębiorstwa.

„W okresie 1987-91 najwyższą pozycję finansową zyskują prywatni właściciele, jednakże już w okresie 1991-93 ich miejsce zostaje przejęte przez zarobki najwyższej kadry kierowniczej... Wykształcenie w połączeniu z pozycją kierowniczą – to obecnie najważniejsze czynniki wyznaczające status finansowy” (M. Marody 1996:159) Wyraźnie występujący próg finansowy ograniczający dostęp do wyższego wykształcenia prowadzi z kolei do dziedziczenia statusu i utrwalania się silnych podziałów społecznych.

## Administracja publiczna

Odrębną pozycję w strukturze społecznej zajmuje administracja publiczna, a zwłaszcza ci funkcjonariusze administracji, którzy korzystają z renty władzy. Uczestniczą oni w dysponowaniu środkami produkcji i dystrybucji, często odgrywając te role bezpośrednio dzięki uczestnictwu w radach nadzorczych spółek państwowych i decyzjach prywatyzacyjnych. Grupę tę uważa się za klasyczny przykład „klasy transformacyjnej”. Utrwalenie się jej pozycji zależy od roli państwa w gospodarce i sposobu realizacji jego funkcji ekonomicznych.

Dane GUS świadczą o szybkim wzroście administracji publicznej. Gdy w 1990 r. pracowało w niej ogółem 159 tys. osób, to w 1996 r. – 290 tys. (wskaźnik wzrostu 183 proc.); rosła przy tym najszybciej administracja państwowa: z 75 tys. do 157 tys. (208 proc.), wolniej administracja terytorialna: z 83 tys. do 133 tys. (142 proc.). Jeden z najwyższych wskaźników wzrostu zanotowała administracja centralna: z 46 tys. w 1990 r. do 115 tys. w 1996 r. (251 proc.). Administracja samorządu terytorialnego w tym samym czasie wzrastała nieco wolniej – z 83 tys. do 133 tys. (156 proc.). Publikowane są także informacje o wzroście udziału dochodów tej grupy w budżecie państwa oraz o ostentacyjnej rozrzutności w wydatkach na budynki czy oprzyrządowanie pracy. Znaną sprawą są także wysokie zarobki urzędników administracji państwowej i samorządowej pełniących kierownicze funkcje.

Administracja publiczna zajmuje szczególnie ważną pozycję, obok menedżerów przedsiębiorstw państwowych i postpaństwowych, w procesie prywatyzacji majątku państwowego. Biorąc pod uwagę skalę zjawiska prywatyzacji i ekonomiczny wymiar prywatyzowania, zbiorowy dysponent znacznej części majątku może czasowo zająć pozycję o charakterze klasowym. Stopień „klasowości” zależy od stopnia swobody dysponowania i czerpania korzyści z procesu prywatyzowania, co z kolei wiąże się z instytucjonalnymi mechanizmami kontroli społecznej.

Sfery parlamentarno-rządowe, władza lokalna i administracja są – obok innych – ważnymi beneficjentami prywatyzowania majątku państwowego (oczywiście obok dysponentów państwowych środków produkcji). Należy podkreślić, że nie chodzi w tym przypadku np. o zdarzające się we wszystkich krajach (z różną, co prawda, częstotliwością) nadużycia związane z zamówieniami rządowymi, lecz przede wszystkim o dysponowanie różnego rodzaju składnikami majątku państwowego czy komunalnego, które są aktualnie prywatyzowane. Gdy proces prywatyzacji, dokonujący się na taką skalę, jak ma to miejsce w Polsce, odbywa się przy słabej i nieskutecznej kontroli społecznej, to w ręce szeroko rozumianej warstwy dysponentów wpada szansa skorzystania z prywatyzacji (kosztem wpływów budżetowych), a nawet konwersji władzy. Procesy te umocniło przechodzenie z elit władzy do klasy biznesu.

## Menedżerowie w sektorze publicznym i prywatnym

Menedżerowie należący do klasy najwyższej stanowią zbiorowość stosunkowo nieliczną; cała grupa jest znacznie większa. Według danych z początku procesów transformacji osoby zajmujące kierownicze stanowiska w gospodarce stanowiły ponad 8 proc. ogółu zatrudnionych. Menedżerowie funkcjonują oczywiście w dużych i średnich przedsiębiorstwach prywatnych, ale większość z nich skoncentrowana jest w dalszym ciągu w sektorze publicznym. Odwrotnie wygląda tylko sytuacja w handlu i sektorze bankowym z uwagi na stopień prywatyzacji obydwu tych sektorów. W trakcie transformacji, zwłaszcza w jej pierwszym okresie nastąpiły duże zmiany w składzie kadry dyrektorów przedsiębiorstw. Objęły one ponad 80% kadry dyrektorskiej, ale – jak wynika z różnych badań – większość z nowych pełniła już różne funkcje kierownicze.

Dochody prezesów zarządów przedsiębiorstw sprywatyzowanych, a także dużych przedsiębiorstw państwowych są już stosunkowo bardzo wysokie i rosną nadal. Fragmentaryczne dane, zbierane raczej przez dziennikarzy niż przez badaczy, wskazują, że dynamika płac prezesów zarządów jest znacznie wyższa zarówno od dynamiki średnich płac pracowników, jak i ogółu członków zarządów.

Na podstawie niepełnych danych można oszacować, że roczne dochody brutto prezesów i dyrektorów firm w 1996 r. wynosiły 200-500 tys. PLN, a średnie dochody członków zarządu od 70 do powyżej 100 tys. PLN. Dynamika tych dochodów jest przy tym imponująca.

Po wzroście o 58 proc. w 1994 r. i o 45 proc. w 1995 r. średni dochód menedżera wzrósł w 1996 r. o 34 proc. Dochody te zbliżają się do poziomu górnej warstwy dochodów polskich przedsiębiorców.

Bardziej szczegółowe analizy, pochodzące z lat następnych, wykazują i potwierdzają, że płace menedżerów dużych organizacji gospodarczych cechował najwyższy wzrost i „zwiększyła się także rozpiętość płac tej grupy w stosunku do płacy przeciętnej o 24 punkty procentowe” (Z. Jacukowicz 2000:2). W stosunku do roku 1996 w trzy lata później wynagrodzenia kierowników wielkich organizacji wzrosły o 96 proc. Płace dyrektorów i prezesów w spółkach prywatnych są przy tym wyższe od zarobków menedżerów w sektorze publicznym. Różnica wynosi ponad 5 proc.

## Robotnicy – nowa segmentacja

Odrębną klasą pozostają robotnicy, a jej trzon tworzą robotnicy wykwalifikowani, posiadający zawodowe i średnie wykształcenie, zatrudnieni w sektorze państwowym i prywatnym przede wszystkim w dużych przedsiębiorstwach. Należą oni do „przegranych”, ale ich sytuacja ekonomiczna i szanse działania na rzecz obrony swoich interesów (związki zawodowe, koncentracja) sytuują ich powyżej sfery niedostatku. Klasa robotnicza dalej będzie się różnicowała, a o jej losie zadecydują dalsze procesy restrukturyzacji i prywatyzacji.

Pomimo zmian, jakie nastąpiły w całej gospodarce, liczba osób zatrudnionych na stanowiskach robotniczych nie uległa dużemu zmniejszeniu. Rozpoczął się natomiast nowy proces „wychodzenia” z klasy robotniczej. Nowym zjawiskiem jest podejmowanie pracy „na swoim”. Jak już stwierdziliśmy znaczna część nowych drobnych właścicieli ma „pochodzenie robotnicze”. Drugim kanałem wychodźstwa jest droga poprzez pełnienie funkcji liderów w związkach zawodowych do elit politycznych. Większość liderów związkowych wywodzi się ze środowiska robotników wykwalifikowanych lub techników. Oczywiście tak jak w okresie poprzednim dotyczy to stosunkowo niedużej grupy robotników.

Środowisko robotnicze – podzielone w autorytarnym socjalizmie ze względu na branże, wielkość przedsiębiorstw i region – uległo nowym podziałom. Bardzo ważnym czynnikiem różnicującym stała się forma własności (publiczna – prywatna). Ma ona bardzo duży wpływ na status robotników. W przedsiębiorstwach publicznych, zwłaszcza państwowych, działających w ramach ustaw z jesieni 1981 r., pracownicy mają zagwarantowaną silną osłonę instytucjonalną. Do tego trzeba dodać, że średnie zarobki robotnicze w sektorze publicznym są wyższe niż w sektorze prywatnym. Pod tym względem sytuacja jest odwrotna niż kierowników i specjalistów. Ci w sektorze prywatnym mają z reguły wyższe zarobki.

Poza przedstawionym zróżnicowaniem międzysektorowym pojawia się także cały zespół zmiennych odnoszących się do sektora prywatnego. Odnoszą się one, po pierwsze, do wielkości przedsiębiorstw, do ich sytuacji ekonomiczno-technologicznej oraz do charakterystyk pracodawcy (kapitał zagraniczny – kapitał krajowy). Po drugie, wiążą się one z genezą przedsiębiorstwa (państwowe sprywatyzowane – założone od podstaw przez kapitał prywatny). Zmiana trzecia jest skorelowana z dwiema poprzednimi i odnosi się do stopnia instytucjonalizacji stosunków przemysłowych. Skalę w tym przypadku ograniczają, z jednej strony, przedsiębiorstwa o stosunkach w pełni zinstytucjonalizowanych i uregulowanych, w których pracownicy posiadają związki zawodowe, zawarta jest umowa zbiorowa (pakt zobowiązań socjalnych), a z drugiej małe firmy prywatne, działające na pograniczu szarej strefy, w których pracownicy poddani są niczym nie ograniczonej autorytarnej władzy pracodawcy.

Na położenie robotników i segmentację klasy robotniczej istotny wpływ ma poziom płac. Przy ogólnym zmniejszeniu się wysokości zarobków robotniczych w porównaniu z innymi grupami dotyczy to przede wszystkim sektora prywatnego. W roku 1999 poniżej 50 proc. płacy przeciętnej zarabiali łącznie 6,2 proc. zatrudnionych w sektorze publicznym i aż 21,4 proc. w sektorze prywatnym. „Jest to bardzo duża różnica na niekorzyść pracowników sektora prywatnego, która występowała również w latach ubiegłych i stanowi pewną prawidłowość naszej gospodarki” (Z. Jacukowicz 200:3).

Klasa robotnicza bardziej niż inne grupy dotknięta jest także bezrobociem. Według danych z roku 1997, kiedy odnotowano spadek bezrobocia w Polsce najliczniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (722 tys.).

Na drugim miejscu znajdowały się osoby z wykształceniem średnim zawodowym i policealnym (422 tys.) W roku 2000 przy ogólnym wzroście bezrobocia do ponad 2,7 miliona osób w jeszcze większym stopniu dotyczy to robotników. Bezrobocie i sektor niskich płac tworzą w Polsce dwa główne syndromy ubóstwa. W sferze niedostatku więc znajdują się bardzo liczne rodziny robotnicze. Stąd też upowszechnił się w Polsce pogląd, że biorąc pod uwagę rolę robotników w demokratycznych przemianach z jednej strony i obecną sytuację klasa robotnicza jest największym przegrany.

### Klasa chłopska

Urynkowanie gospodarki uderzyło w pierwszym rzędzie w klasę chłopską. Nie można tego tłumaczyć tylko ich trudnościami w przystosowaniu się do nowych warunków. Dane zebrane przez badaczy kwestii chłopskiej w III Rzeczypospolitej wskazują jednak na rodzenie się warstwy farmerskiej, powstawanie sporych gospodarstw nastawionych na produkcję towarową. Szacuje się, że warstwa ta jest względnie wąska. Produkcję towarową powyżej 3 tys. zł rocznie, uznawaną za miarę towarowości osiąga zaledwie 13 proc. gospodarstw, a 53 proc. gospodarstw nie ma w ogóle produkcji towarowej albo wytwarza wyłącznie na potrzeby własne. Ta sytuacja pozwala niektórym obserwatorom na wysuwanie tezy, że mówienie o istnieniu obecnie w naszym kraju licznej klasy chłopskiej, stanowiącej prawie 30 proc. ogółu ludności w Polsce, jest nieporozumieniem. W rzeczywistości ci rolnicy, których gospodarstwa spełniają kryteria rynkowe, stanowią jedną czwartą, najwyżej jedną trzecią tej klasy, reszta zaś to osoby wegetujące w specyficznym sektorze socjalnym, być może stanowiącym największy odłam polskiej podklasy. Podział na sektor prywatny i publiczny przyjmuje na wsi postać podziału na rolnictwo prywatne i „rolnictwo socjalne”.

Według danych z końca lat 90., aż 21,3 proc. gospodarstw na wsi czerpie główny dochód z renty lub emerytury. Około 60 proc. ubogich mieszka na wsi, gospodarstwa domowe na wsi są najslabiej wyposażone w dobra trwałego użytku, „rolnicy są też grupą, której dochody realne spadły w czasie transformacji najbardziej” (K. Gorlach i Z. Seręga 2000:36). Na obszarach wiejskich żyje obecnie 1 mln zarejestrowanych bezrobotnych.

Klasa chłopska staje się też bardziej „zamknięta” od innych. Tradycyjne kanału przepływu ze wsi do miasta, których wyrazem było między innymi powstanie kategorii „chłoporobotnika” zostały zamknięte, a nawet wielu pracujących w mieście a mieszkających na wsi zostało zwolnionych z pracy w pierwszej kolejności. Zablokowane zostały także drogi awansu edukacyjnego. Obecnie na studia dostaje się zaledwie co 140 dziecko z rodzin rolniczych, chociaż jeszcze 20 lat temu studia podejmowało co 14” (G. Zabłocki 2000:105). Coraz częściej mówi się, że środowisko wiejskie staje się główną bazą tworzenia się zmarginalizowanej podklasy.

## Nowe czynniki strukturotwórcze

Nowymi mechanizmami strukturotwórczymi stały się: „klasyczne” czynniki ekonomiczne (posiadane, dysponowane zasoby ekonomiczne), pełniona funkcja i posiadane kwalifikacje (charakter wykonywanej pracy) oraz sektor aktywności zawodowej. Różne informacje i bardziej usystematyzowane studia potwierdzają wzrastające działania tych mechanizmów. Siła ich oddziaływania jest różna, ale coraz bardziej pod ich wpływem zmienia się i kształtuje struktura społeczna.

Najbardziej wyraziście czynnik własnościowy oddziałuje na zróżnicowanie między posiadającymi i nieposiadającymi w sektorze prywatnym. „W schemacie klasowym – stwierdza się w cytowanym studium – zasadnicze linie podziału przebiegają na kilku poziomach, a klasowymi najsilniej skontrastowanymi pod względem możliwości zaspokajania wszystkich potrzeb rodziny oraz deprywacji w pełnym zakresie są właściciele i pracownicy fizyczni. Ci ostatni siedmiokrotnie częściej niż właściciele doświadczają pełnej deprywacji, a czterokrotnie rzadziej przyznają się, że nie są w stanie sprostać potrzebom rodziny w podstawowym zakresie”. (St. Golinowska 2000:74)

Z raportów Rządowego Centrum Studiów Strategicznych wynika, że w latach 90. z jednej strony wzrastała liczba osób zarabiających dwukrotnie średniej krajowej jak i tych, których wynagrodzenie nie przekraczało połowy średniej płacy w gospodarce narodowej. Zwiększył się także dystans między wynagrodzeniem w sektorze publicznym i prywatnym. (R.C.S.S. 2000:212) Wzrósł wyraźnie dysparytet dochodów rolników wobec dochodów pracowników. Statystyki niezmiennie ukazują, że tzw. parytet dochodów rolników utrzymuje się na poziomie około 70 proc. (A. Woś 2000:46) Pewnych informacji w sprawie nowych czynników strukturotwórczych dostarczają dane o rodzajach przeciętnych dochodów w gospodarstwach domowych na osobę według przyjmowanych w oficjalnych statystykach podziałów na grupy społeczno-ekonomiczne.

Tablica nr 1

Relacje przeciętnych dochodów w gospodarstwach domowych na osobę między grupami społeczno-ekonomicznymi w latach 1989, 1993 oraz w 1997 r.

Gospodarstwa domowe	1989	1993	1997
Pracowników w tym:	100,0	100,0	100,0
na stanowiskach robotniczych	91,8	85,0	81,2
na stanowiskach nierobotniczych	116,3	128,0	131,8
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	107,3	82,3	81,8
Rolników	115,9	89,3	90,3
Emerytów i rencistów	73,3	105,2	101,7
Pracujących na własny rachunek	-	123,9	127,1
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	-	54,0	47,8

Źródło: Tomasz Panek, Jarosław Podgórski. Wybrane elementy warunków życia gospodarstw domowych. SGH Warszawa 2001

Wyraźny wzrost dochodów, chociaż dotyczy on tylko danych „przeciętnych”, miał miejsce w dwóch grupach gospodarstw: pracujących na własny rachunek i zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych. Świadczy to oczywiście o zwiększaniu się roli kwalifikacji zawodowych, wykształcenia jako czynnika strukturotwórczego.

Jeszcze wyraźniej oddziaływanie tego czynnika ilustrują dane dotyczące udziału pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych w najniższych i najwyższych grupach płacowych.

Według danych z roku 1997 wynagrodzenia najniższe 460 zł i mniej uzyskiwało 1,6 proc. pracowników zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych i 7,1 proc. na stanowiskach robotniczych. Ogółem wynagrodzenie poniżej 1000 zł otrzymywało w tym czasie 39,2 proc. pracowników zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych i aż 58,6 proc. robotników. Jeszcze wyraźniej zróżnicowanie to występowało w najwyższych grupach zarobkowych: od 2000 do 2500 zarabiała 3,3 proc. robotników i 5,3 proc. zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych, od 2500 do 3000 0,2 proc. robotników i 1,8 proc. „umysłowych”, a w grupie najwyższej 3500 zł 3,3 proc. „nierobotników” i 0,1 proc. robotników. (GUS. 2000:173)

Udziały pracowników zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych są oczywiście wyraźnie zróżnicowane w zależności od miejsca zatrudnienia (sekcji).

I tak powyżej 3,3 proc. udział w wynagrodzeniach najwyższych (powyżej 3500 zł) mieli pracujący w następujących sekcjach: górnictwo i kopalnictwo (11,5 proc.), działalność produkcyjna (5,3 proc.), pośrednictwo finansowe (6,1 proc.), handel i naprawy (5,2 proc.). Z kolei w takich sekcjach, jak edukacja „udział” ten wynosił 0,3 proc., a w ochronie zdrowia i opiece socjalnej 0,4 proc.

Na zróżnicowanie wynagrodzeń, a tym samym dochodów, istotny wpływ ma sektor własnościowy. Z reguły są one niższe w sektorze prywatnym niż publicznym, a jednocześnie w sektorze prywatnym są one wewnątrznie bardzo zróżnicowane. Różnice te wynikają przede wszystkim z wielkości przedsiębiorstwa oraz z zajmowanego stanowiska i kwalifikacji. Wzrastające zróżnicowanie poziomu wynagrodzeń między robotnikami i profesjonalistami ma miejsce przede wszystkim w sektorze prywatnym.

Strukturę społeczeństwa polskiego przed transformacją poza zakresem posiadanej władzy (zasobów władzy) kształtowało też miejsce zatrudnienia. Gospodarkę upaństwowioną charakteryzował podział na branże uprzywilejowane i nieuprzywilejowane. Do branż uprzywilejowanych należało górnictwo, hutnictwo, energetyka, przemysł zbrojeniowy, część przemysłu metalowego oraz „przedsiębiorstwa tworzone dla realizacji licencji lub je realizujące” (A. Lipowski 1996).

Istotne znaczenie miała także wielkość przedsiębiorstwa i jego lokalizacja. Zdaniem ekspertów układ ten utrzymuje się w dalszym ciągu, chociaż wraz z restrukturyzacją, a przede wszystkim bardzo trudną sytuacją ekonomiczną wielu przedsiębiorstw należących w przeszłości do branż uprzywilejowanych ulega wyraźnym zmianom (erozji).

Jego miejsce zajmuje coraz bardziej podział na dwa sektory własnościowe: prywatny i publiczny. Płace pracowników nie pełniących funkcji kierowniczej są z reguły niższe w sektorze prywatnym. Tutaj zresztą koncentrują się małe i średnie firmy, co dodatkowo zaostrza podział mierzony wielkością płac i dochodów. „Schematy podziałów klasowych stosowane w analizach struktury społeczeństwa sprzed okresu transformacji nawiązywały do społecznej organizacji pracy oraz dystrybucji dóbr i usług, a zatem do kryteriów charakterystycznych dla ówczesnego ustroju. Obecnie obok dawnych wyróżników pozycji klasowej pojawiły się nowe. Konstytutywną rangę zyskał rodzaj własności środków produkcji. Wzrosło znaczenie organizacyjnej kontroli nad pracą innych oraz wiedzy i kompetencji” (St. Golinowska 2000:72).

Nowym czynnikiem strukturotwórczym jest także szara strefa. Według różnych szacunków obejmuje ona ponad 30 proc. „aktywnych zawodowo”. Ocenia się także, że dochody ukryte stanowią jedną siódmą dochodów legalnych osób działających w szarej strefie. W szarej strefie uczestniczą przedstawiciele różnych grup społecznych: członkowie zorganizowanych grup przestępczych, właściciele firm nie płacący podatków bądź wykorzystujący skutecznie luki prawne i rozbudowanie systemu ulg podatkowych, profesjonalści świadczący usługi bez rachunków, robotnicy zatrudnieni za płacę minimalną, a otrzymujący wyższe wynagrodzenie itp.

Szara strefa oddziałuje na strukturę społeczną dwukierunkowo. Z jednej strony ją znacznie bardziej różnicuje, zaostrza podziały, a z drugiej ją zmniejsza, łągodzi zróżnicowania. Ma ona zapewne silne wpływy psychospołeczne – rodzi nieformalne porozumienia i układy swoistą „zmową społeczną”.

### **Powiększanie się zróżnicowania – sfera ubóstwa**

Najbardziej wyrazistym i powszechnie dostrzeganym procesem zmian w strukturze społecznej jest **powiększanie się zróżnicowania społecznego**. Proces ten rozwija się w wymiarze globalnym, (makrosocjalnym), regionalnym i lokalnym. Polska przestrzeń społeczna jest coraz bardziej zróżnicowana. Tradycyjny podział na Polskę A i B nie zmniejsza, a powiększa i sam ten fakt jest już bardzo niepokojący. W skali makro natomiast zarysował się i pogłębia podział dwubiegunowy powstanie „licznej grupy ludzi żyjących poniżej granicy ubóstwa oraz nielicznej warstwy bogatych i szybko bogacących się” (T. Kowalik 1997:29).

Istnienie i wzrost sfery ubóstwa, jako najbardziej dramatycznego zjawiska w zmianach struktury społecznej potwierdzają wszyscy badacze. Różnice poglądów dotyczą oceny jego skali oraz przyczyn występowania.

Można nawet powiedzieć, że główną cechą struktury społeczeństwa polskiego jest właśnie istnienie rozległej sfery niedostatku. Stan ten powoduje wyraźną i trwałą marginalizację znacznej części społeczeństwa. To, co kiedyś nosiło nazwę marginesu społecznego, staje się udziałem jego dużej części. Ubóstwo przestało być zjawiskiem marginalnym, a stało się wielkim problemem, ostrą kwestią społeczną.

Ubóstwo w Polsce ma przy tym charakter strukturalny. „Podobnie jak bezrobocie strukturalne nie wynika ani z przyczyn losowych, ani z czynników subiektywnych, lecz z zewnętrznych przyczyn gospodarczych: bezrobocia, niskich wynagrodzeń, polaryzacji, dochodów, wysokich cen, likwidacji subsydiów do produktów i usług zaspokajających podstawowe potrzeby ludzi” (M. Kabaj 2000:12).

W Polsce ukształtowały się dość stabilne syndromy ubóstwa. Podstawą pierwszego z nich jest trwale bezrobocie, niskie wykształcenie i mieszkanie w małej miejscowości lub na wsi. Podstawą drugiego są – niskie zarobki, które „oferują” małe i średnie przedsiębiorstwa prywatne. Sfera niskich płac obejmuje także niektóre grupy profesjonalistów zatrudnionych w oświacie lub służbie zdrowia.

Według ocen L. Beskid w roku 1996 ubóstwo obejmowało w Polsce 47 proc. ludności żyjącej poniżej minimum socjalnego (L. Beskid 1997).

Zgodnie z danymi zawartymi w cytowanym studium „Dekada polskiej polityki społecznej”, w 1997 roku połowa osób w Polsce (50,7 proc. w tym 63 proc. na wsi i 43 proc. w miastach) żyło w gospodarstwach, w których poziom wydatków był niższy od minimum socjalnego... przy czym wydatki tych rodzin były średnio 31 proc. niższe od poziomu minimum socjalnego” (St. Golinowska 2000:64).

Ubóstwo w Polsce jest wielce zróżnicowane przestrzennie „Najniższa stopa ubóstwa występuje w dużych miastach powyżej 500 tys. mieszkańców (od 1 proc. do 24,7 proc.), najwyższa w małych miastach poniżej 20 tys. mieszkańców (od 5,9 proc. do 52,8 proc.) i na wsi (od 9,1 proc. poniżej minimum egzystencji do 62,2 proc. poniżej minimum socjalnego” (M. Kabaj 2000:17). Wzrost bezrobocia występujący obecnie, podwyższa poziom ubóstwa, zaczyna bardziej niż dotychczas dotyczyć ludności wielkomiastowej. Wpływa także na to restrukturyzacja, związane z nią masowe zwolnienia z pracy i upadek przedsiębiorstw pracujących na rzecz restrukturyzowanych sektorów.

Szczególnie ważnym skutkiem istnienia rozległej sfery ubóstwa jest pogłębianie się zróżnicowania dochodów i szans, umacnianie biegunowych tendencji zmian w strukturze społecznej. Zdaniem większości ekspertów, wyrazem pogłębiającego się zróżnicowania dochodów, w tym samym zróżnicowania społecznego jest nie tylko eksplozja dochodów najwyższych, ale powiększanie się sfery ubóstwa i to głębokiego.

Obecnie w Polsce występuje najwyższe w porównaniu z innymi krajami Europy Centralnej zróżnicowanie sytuacji materialnej gospodarstw domowych (dochodów) i najwyższy jest udział populacji ubogich. „Polska ma najbardziej nierównomierny podział ze względu na niezmiernie niską koncentrację niskich dochodów przy wysokiej (na poziomie wyższym niż kraje bogatsze od Polski) koncentracji dochodów wysokich. Inaczej mówiąc, na tle innych krajów Europy Środkowej Polska realizuje najbardziej elitarny model podziału dochodów” (L. Beskid 1998).

Przyrosty dochodów, nawet ich eksplozja, obejmują grupy najwyżej usytuowane, grupy o najniższych dochodach podlegają dalszej pauperyzacji „Są to

rozpiętości typowe dla krajów słabiej gospodarczo rozwiniętych i znacznie wyższe od typowych w krajach Unii Europejskiej” (M. Kabaj 2000:37).

Jak na razie więc zmiany w strukturze społecznej w Polsce zmierzają wyraźnie do coraz większego zróżnicowania. Najbardziej wyrazistymi przejawami tego zróżnicowania, obok postępującej rozpiętości dochodów są: istnienie dużej sfery ubóstwa oraz blokowania dróg awansu społecznego dla wielu grup wynikająca przede wszystkim z finansowej bariery edukacyjnej.

„W sumie zaszły bardzo głębokie zmiany – stwierdza się w cytowanym studium – w ustrukturalizowaniu społeczeństwa. Powstał nowy układ klasowo-warstwowy, dokonały się głębokie podziały, a następnie granice między klasami zaczęły się szybko uszczelniać. Trudniejsze do pokonania stają się drogi awansu jednostkowego, całym warstwom i klasom zamknięto możliwość wydzwignięcia się w hierarchii społecznej. Konfliktogenność takiej struktury jest widoczna gołym okiem” (St. Golinowska 2000:211).

### Pytania o perspektywy

Pytania o perspektywy można podzielić na dwie grupy. Pierwsza odnosi się do oceny stanu istniejącego – obecnego kształtu struktury społecznej i głównych tendencji zmian, jakie w dalszym ciągu w niej występują. Druga dotyczy perspektywy, ściślej szansy ograniczenia obecnych tendencji i kształtowania się struktury, którą socjologowie nazywają gradacyjnym modelem struktury społecznej. W modelu tym różne grupy (klasy, warstwy, grupy społeczno-zawodowe) zajmują niejednakowe pozycje, ale przede wszystkim charakteryzuje się on dużą otwartością, szansami ruchliwości społecznej i istnieniem „dużego środka” starych, a zwłaszcza nowych klas średnich. Pytania dotyczą więc szans awansu społecznego. Punktem wyjścia do odpowiedzi na te pytania jest jednak ocena stanu istniejącego. Istnieją w tej kwestii przecież różne poglądy, a i same diagnozy są zróżnicowane. Czy rzeczywiście więc poziom zróżnicowania społeczeństwa trzeba oceniać jako alarmistyczny, odbiegający od standardów cywilizacyjnych, czy jest on po prostu nieuchronnym produktem zmian transformacyjnych, a samo zróżnicowanie zwłaszcza eksplozja wysokich dochodów czynnikiem dynamizującym rozwój?

Jednym ze znaczących skutków zróżnicowania społecznego jest utrwalenie się w świadomości społecznej, poglądu, że jest to nieuchronny produkt dokonujących się zmian gospodarczych. Towarzyszą mu lęki społeczne i frustracja.

Badania przeprowadzone w 1992 r., w drugim roku reformy rynkowej wskazywały, że 88 proc. badanych Polaków uważało, iż „w wyniku zmian gospodarczych zachodzących w Polsce przeciętni ludzie będą coraz biedniejsi, a nieliczna grupa bogatych będzie się bogacić nadal” (Raport CBOS, 1993). W późniejszych latach opinie te nieco złagodniały, ale również w perspektywie 10 lat tak oceniano szanse większości społeczeństwa. Może to stanowić podstawę utrzymania się, nawet narastania frustracji i rodzić ostre napięcia społeczne lub wzmacniać zjawiska patologiczne.

Podstawowym problemem w zakresie ograniczenia zróżnicowania społecznego jest rozwój edukacji i dostępność zwłaszcza do wyższych poziomów wykształcenia. Słusznie zauważa M. Marody, że „najważniejszą cechą charakteryzującą obecnie tożsamość społeczeństwa polskiego jest pogłębianie się podziału między ludźmi, którzy ze względu na posiadane zasoby mają możliwość korzystania z szans stworzonych przez system, a tymi, którzy – nawet rozpoznając swe szanse – nie są w stanie ich wykorzystać. Podstawowe „zasoby” wyznaczające ów podział, to: lepsze wykształcenie (minimum średnie), młody wiek, brak dzieci lub ich mała liczba, mieszkanie w większym mieście” (M. Marody 1996:184).

Pierwsze miejsce wśród tych zasobów zajmuje poziom wykształcenia: ono – jak na razie – stwarza podstawy powiększania szans. Na szczęście utrzymuje się w naszym społeczeństwie silna potrzeba edukacyjna, odnoszona zwłaszcza do kształcenia dzieci.

Z badań socjologicznych wynika, że „73 proc. dorosłych chciałoby uzyskania przez potomstwo wykształcenia wyższego i to zarówno przez córki, jak i przez synów” (B. Kołaczek 1997).

Nawet w rodzinach, których rodzice mają tylko podstawowe wykształcenie, 60 proc. pragnie, by ich dzieci miały ukończone studia.

Jednocześnie większość rodzin (77 proc.) uważa, że zaspokojenie potrzeby kształcenia dzieci staje się coraz trudniejsze ze względu na ponoszone z tego tytułu koszty. Sprawą więc zasadniczą dla polityki społecznej jest tworzenie warunków dostępności do wyższych poziomów kształcenia. Ze względów ogólnospołecznych jest to ważniejsze niż komercjalizacja „usług edukacyjnych”.

Również w tej kwestii istnieje silne poparcie ze strony społeczeństwa. Ponad 80 proc. Polaków opowiada się za tym, aby szkoły podstawowe i średnie były państwowe, a 76 proc. uważa taki charakter winny zachować i szkoły wyższe. Rozwiązanie dylematu większych szans daje tylko szkolnictwo publiczne.

Jeśli to nie nastąpi grozi nam nieuchronnie postępujące zróżnicowanie społeczeństwa, a przede wszystkim rozszerzanie się i utrwalanie ubóstwa. Sytuacja taka nie tylko będzie prowadziła do wzrostu napięć społecznych, wybuchu czy wybuchów całej serii konfliktów społecznych, ale do gwałtownego wzrostu patologii, powiększania się obszarów społecznej dżungli, a w perspektywie regresu we wszystkich dziedzinach.