

HENRYK DOMAŃSKI

Wzrost merytokracji i nierówności szans*

Ponieważ hierarchie społeczne charakteryzują się wyjątkową trwałością, nie warto byłoby zajmować się problemem ich zmiany, gdyby nie zapowiedzi systemowego zwrotu. Pierwsze oznaki zmian wystąpiły już na początku lat 90., które Marek Ziółkowski (1994) nazywa „miodowym miesiącem” transformacji. Miodowy miesiąc charakteryzował się szybkim wzrostem rozwarstwienia społecznego w hierarchii dochodów. Późniejsze zmiany mają charakter bardziej kompleksowy. Powodem napisania tego tekstu było przekonanie, że układają się one w ciąg interesujących prawidłowości o określonej logice odzwierciedlającej kształtowanie się stosunków rynkowych. Postaram się uzasadnić tę tezę na podstawie wyników badań realizowanych w ciągu ostatnich kilkunastu lat w Polsce.

Pierwszym aspektem tych zmian jest ruchliwość międzypokoleniowa. Panuje słuszne przekonanie, że natężenie tego procesu jest najogólniejszą charakterystyką trwałości barier społecznych. Niewiele można dodać do teoretycznej wykładni tego poglądu, którą sformułowali Sorokin i Pareto. Wyjdę od klasycznego twierdzenia, że w czasach wielkich przewrotów następuje zamiana miejsc; stare elity ustępują miejsca ludziom z klas niższych i przedstawicielom nowej władzy. Wymiana elity politycznej w postkomunistycznej Polsce jest niepodważalnym faktem, znajdującym potwierdzenie w wynikach badań zrealizowanych w 6 krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jacek Wasilewski i Edmund Wnuk-Lipiński (1995) dostarczyli przekonujących dowodów na rzecz tezy o cyrkulacji elit, pojęcia wprowadzonego przez Vilfreda Pareto do analiz nad ruchliwością. Kontynuując ten wątek w odniesieniu do struktury społecznej spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czy dzieciom

* Pewne fragmenty tych analiz przedstawiłem w swej książce *Hierarchie i bariery społeczne w latach 90.*, Warszawa 2000, wydanej przez Instytut Spraw Publicznych.

robotników i chłopów łatwiej stać się inteligentami w systemie rynkowym nastawionym na współzawodnictwo, czy też łatwiej było o awans społeczny w ramach systemu uzasadniającego swój byt pryncypiami egalitarnej ideologii. Z tych dwóch hipotez bardziej realistycznie brzmi ta druga. Z jednej strony, na fali reform towarzyszących ustanowieniu systemu socjalistycznego dokonały się procesy zbiorowego awansu robotników i chłopów. Skala przekształceń struktury społecznej była precedensem, który trudno powtórzyć. Z drugiej strony – wyniki systematycznych porównań z krajami kapitalistycznymi wypadały dla PRL nie najgorzej. W latach 70. pochodzenie społeczne słabiej różnicowało szanse awansu zawodowego w Polsce niż w Austrii, Japonii czy Stanach Zjednoczonych. Prawdą jest, że autorytaryzm poprzedniego ustroju zrodził oczekiwania równych szans kojarzących się w potocznym odczuciu z demokracją i otwartością. W odniesieniu do otwarcia się barier społecznych nie miałbym jednak wygórowanych oczekiwań.

Bardziej prawdopodobny jest spadek wpływu pochodzenia społecznego na nierówności edukacyjne, ponieważ wykształcenie upowszechnia się na coraz wyższym szczeblu we wszystkich krajach. Wprawdzie i nierówności edukacyjne nie ulegają nagłym zmianom – czas nigdy nie był tu wiecznym korektorem, pełnił co najwyżej rolę skromnego retuszerza, ale stare prawdy przestają być oczywiste w obliczu całościowej zmiany systemu. Sprawdź to w drugiej części analiz, opierając się na porównaniach obejmujących okres kilkudziesięciu lat.

Trzecia część dotyczy wpływu wykształcenia na pozycję zawodową jednostek. Niewiele na ten temat wiadomo. Nakazowo-rozdzielcza logika minionego systemu sprzyjała dostosowaniu poziomu kwalifikacji do zajmowanych pozycji zawodowych i stanowisk, jednakże racjonalność kapitalistycznego rynku nie musi jej pod tym względem ustępować. Natomiast w świetle wyników wszystkich wcześniejszych badań, uzasadnione jest przekonanie, że niezależnie od zmiany systemu wykształcenie odgrywa większą rolę w porównaniu z wpływem czynników związanych z pochodzeniem. Pozostaje tylko rozstrzygnąć, czy przewaga „alokacyjnej” siły wykształcenia zmniejszyła się, pozostała bez zmian czy też wzrosła.

Na podstawie dotychczasowych badań najwięcej wiadomo na temat nierówności dochodów. Pierwsze oznaki systemowego zwrotu wskazywały na wzrost zależności zarobków od wykształcenia: awans edukacyjny związany był z coraz wyższym przyrostem dochodów niezależnie od pochodzenia, wieku, płci i innych wyznaczników poziomu wynagrodzeń. W latach 90. zależność ta sukcesywnie rosła. Wzrost opłacalności wyższych studiów, który stał się najbardziej zmiennym symbolem zmian zachodzących w strukturze społecznej, zdaje się świadczyć, że prawidłowo zareagowała ona na zmianę systemu.

Przypomnijmy w czym rzecz w kilku słowach. Na okładce pierwszej edycji *Coming of Post-Industrial Society* Daniela Bella (1973) widnieje hasło *Knowledge Rules. O.K.*, wypisane białą farbą na murze. Napis ten zapowiadający przejście społeczeństwa przemysłowego na wyższy etap rozwoju, symbolizuje rządy wiedzy i kwalifikacji. Stoi za nimi podstawowe przesłanie merytokratycznej ideologii, która postuluje wynagradzanie ludzi odpowiednio do ich osobistych zasług (czyli *merits*), których najogólniejszym wskaźnikiem jest poziom wykształcenia. Realizacja tej zasady w praktyce sprzyja optymalnemu wykorzystaniu zdolności, motywuje wytrwale jednostki do wydajnej pracy i odpowiada potocznie rozumianej normie sprawiedliwego wynagradzania, co ma niebagatelne znaczenie dla łagodzenia konfliktów i napięć.

Warto do tego modelu zmierzać. W 1982 r. zarobki osób z wyższym wykształceniem przewyższały średnią krajową o 14%, w 1992 r. – już 36%. Jak wykazuję w kolejnym fragmencie tych analiz, w drugiej połowie lat 90. siła merytokracji nie maleje. Czytelnik może zapoznać się z niuansami tego procesu, zadziwiającego konsekwencją i rozległością. Wystarczy powiedzieć, że zwiększającej się roli wykształcenia towarzyszył wzrost opłacalności wyższych pozycji zawodowych: w latach 90. uzyskiwało się coraz wyższe zarobki za zajmowanie stanowisk kierowniczych i awans w hierarchii zawodowej. Jakkolwiek by tego faktu nie interpretować, świadczy on o zwiększającej się roli kapitału osobistych osiągnięć na rynku pracy.

W ostatniej części przedstawiam wyniki analiz potwierdzających słuszność tych przewidywań. W latach 90. kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści w zawodach inteligenckich usytuowali się w hierarchii dochodów na najwyższych pozycjach i nie oddali ich do 1999 r. W odwrotnym kierunku przesuwali się właściciele firm, przeżywający upadki i wzloty: lata największych triumfów mają już poza sobą. Pierwszy etap kształtowania się stosunków rynkowych można by podsumować stwierdzeniem, że kapitał własności przegrywa z kapitałem specjalistycznej wiedzy, wyższego wykształcenia i złożoności wykonywanych zadań.

Wolno zakładać, że studium to opiera się na założeniu, że ludzie są skłonni zaakceptować nierówności wynikające z realizacji fundamentalnych haseł zachodniego liberalizmu: równości szans w dostępie do wykształcenia i merytokracji w zakresie dystrybucji wynagrodzeń. Po zakończeniu lektury tego rozdziału stanie się oczywiste, że w latach 90. staliśmy się bardziej rozwarstwowym i merytokratycznym społeczeństwem, natomiast wyrównanie szans nie nastąpiło.

ZMIANY STRUKTURY ZAWODOWEJ W LATACH 1987–1999

Najbardziej widocznym znakiem odtwarzania się hierarchii społecznej jest dziedziczenie fortuny – na przeciwległym biegunie umacniają się enklawy ubóstwa. Jednakże trzon hierarchii tworzą 3 wielkie segmenty: inteligencja, robotnicy i chłopi. Synowie robotników kończą szkoły zawodowe, zasilając szeregową kadrę murarzy, mechaników i kierowców; chłopi przekazują gospodarstwa dzieciom; inteligencja zamyka się we własnym kręgu. Powiedzmy krótko: dzięki tym mechanizmom system uwarstwienia zachowuje swój wyrazisty kształt i nie zanika.

Procesem, który osłabia mechanizmy dziedziczenia, są zmiany struktury zawodowej na rynku pracy. W latach 90. gwałtownemu rozwojowi sektora prywatnego i sfery usług towarzyszyło pojawienie się nowych zawodów. Wyobraźnia podsuwa obraz rozrastającej się puli wolnych miejsc dla ludzi ambitnych, obdarzonych zdolnościami i posiadających odpowiednie kwalifikacje. Należałoby zweryfikować prawdziwość tej wizji zanim sprawdzimy, czy układ klasowo-warstwowy zaczął się w Polsce otwierać.

Tabela 1. *Zmiany liczebności warstw społeczno-zawodowych*

Kategorie społeczno-zawodowe	1982	1987	1994–5	1998–9
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	0,9	1,8	1,6	1,0
Inteligencja nietechniczna	3,2	3,3	3,2	4,5
Inteligencja techniczna	3,1	2,6	2,7	2,4
Technicy	7,0	6,2	4,6	6,0
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	9,6	10,7	9,5	11,2
Pracownicy biurowi	5,0	4,6	3,9	3,5
Właściciele firm	1,6	3,6	6,2	6,6
Pracownicy placówek handlowych	6,4	7,7	10,6	10,3
Brygadziści	2,1	2,3	1,8	1,9
Robotnicy wykwalifikowani	20,7	26,3	27,4	24,8
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	5,8	5,7	7,0	7,2
Pracownicy fizyczni usług	4,3	3,9	6,0	6,4
Robotnicy rolni	1,8	1,5	2,0	2,1
Właściciele gospodarstw rolnych	23,5	19,8	13,4	12,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

W tabeli 1 przedstawiono zmiany liczebności kategorii zawodowych w podziale na 14 podstawowych segmentów. Dane te pochodzą z badań realizowanych na próbach ogólnokrajowych w latach 1982–1999, o czym bardziej szczegółowo informuję w aneksie zamieszczonym na końcu. Jest to porównywalny materiał, do którego będę się odwoływał.

Wyjaśnienia wymagają dwie kwestie natury technicznej. Ponieważ badania w latach 90. realizowano na stosunkowo małych próbach i należało się liczyć z zakłóceniami ich reprezentatywności dla mniej licznych kategorii zawodowych, analizy dla tego okresu przeprowadzone zostały na połączonych zbiorach danych. Dla lat 1994–1995 odwołujemy się do dwóch kolejnych edycji Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego z 1994 i 1995 r., natomiast bazą empiryczną dla lat 1998–1999 są zbiory danych z dwóch badań surveyowych przeprowadzonych przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN. Pamiętajmy również, że przedmiotem wszystkich przedstawionych w tym rozdziale porównań dla lat 1982–1999 będzie kategoria osób w wieku 21–65 lat. Jest to podyktowane względami porównywalności, ponieważ jedno z badań, z 1987 r., zrealizowano z tym właśnie ograniczeniem wieku.

Gdzie należałoby szukać zwiększającej się puli nowych zawodów? Argumenty teoretyczne sugerują, że są nimi najwyższe stanowiska kierownicze, zawody specjalistów nazywanych tu inteligencją nietechniczną i inżynierowie. Na przykład Peter Drucker (1999) uzasadnia to wymaganiami ekonomicznego rozwoju wskazując, że w odniesieniu do długookresowych tendencji wzrost zapotrzebowania na usługi wysokokwalifikowanych specjalistów wynika z konieczności zastępowania prac prostych złożonymi. Daniel Bell (1973) uznał szybki wzrost liczebności *professions* i *technical jobs* za „najbardziej zdumiewającą” cechę cywilizacji postindustrialnej, czego dowodem było 2-krotnie szybsze (w latach 1940–1964) tempo wzrostu ich liczebności w porównaniu z dynamiką rozwoju zatrudnienia ogółem, a w zawodach inżynierów i naukowców wzrost był nawet 3-krotnie wyższy od średniej. Czołowi twórcy teorii społeczeństwa postindustrialnego (książka Druckera jest omówieniem tych teorii) nie przewidywali liczebnej ekspansji właścicieli firm. Drucker, Galbraith i Bell mieli przed oczami świat wielkich korporacji, w którym sektor drobnej własności dawno przestał być symbolem postępu. W większości społeczeństw zachodnich odsetek właścicieli w strukturze społeczno-zawodowej od lat utrzymuje się na umiarkowanym poziomie nie przekraczającym 15% (Curran i Blackburn 1991).

Przejdźmy do danych dla Polski. W latach 90. wzrosła liczebność inteligencji nietechnicznej, obejmującej prawników, lekarzy, pracowników naukowych, nauczycieli szkół średnich, ekonomistów i twórców ze świata kultury. Nato-

miast zmniejszyły się odsetki charakteryzujące wyższych kierowników i inżynierów. W latach 90. nie kwalifikowali się oni do miana sił dynamizujących strukturę zawodową. Możliwe są różne interpretacje tej zaskakującej tendencji, którą odnotowano już kilka lat wcześniej w Polsce i w kilku innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Domański 1996: 17–20). Teorie poszukujące najogólniejszych prawidłowości zwracają uwagę na analogię z „kompradorskim” modelem struktury społeczno-zawodowej (zob. Kofman i Roszkowski 1999: 21). Za tą pesymistyczną hipotezą o latynoskim odcieniu kryje się założenie o stagnacji. W tendencjach tych można się wszakże dopatrywać bardziej optymistycznego wariantu, dostrzegając w nich oznaki przejściowego regresu, spowodowanego redukcją zapotrzebowania na usługi kierowników i inżynierów zatrudnionych w tradycyjnych branżach przemysłu. Świadczyłoby to, iż rynki pracy wyrosłe w latach 90. nie wchłaniają nadwyżek będących produktem wielkich budów socjalizmu.

Głównym ośrodkiem zmian w strukturze społeczno-zawodowej była sfera biznesu. Odsetek prywatnych przedsiębiorców wzrósł ponad 4-krotnie, kształtując się w latach 1998–1999 na poziomie 6,6%. Relatywny wzrost liczebności właścicieli firm, który postępował już w drugiej połowie poprzedniej dekady, nabrał zdecydowanego tempa po zapoczątkowaniu przemian rynkowych, wystawiając teoretyków modernizacji na ciężką próbę.

Drugim najbardziej ekspansywnym segmentem struktury zawodowej są pracownicy placówek usługowo-handlowych – sprzedawcy w sklepach, telefonistki, personel urzędów pocztowych i pracownicy gastronomii – których odsetek zwiększył się z 6,4 do 10,3%. Charakterystyczną cechą struktury zawodowej pozostaje duży odsetek robotników wykwalifikowanych. W latach 1998–1999 kategoria ta stanowiła 24,8% ogółu zatrudnionych, zdecydowanie dominując. Na drugim miejscu utrzymują się właściciele gospodarstw rolnych pomimo wyraźnych tendencji spadkowych. Przełomowe znaczenie miały tu pierwsze lata rozwoju gospodarki rynkowej, kiedy to klasa chłopska zmniejszyła się z 23,5 do 12,2%. Trzecim co do wielkości segmentem są pracownicy administracyjno-biurowi. Liczebność tej kategorii, obejmującej m.in. księgowych, pielęgniarki, kierowników niższych szczebli (na poziomie naczelnika wydziału) i nauczycieli szkół podstawowych, kształtowała się w rozpatrywanym okresie na poziomie 9–11%, przez cały czas wykazując tendencje rozwoju. Odsetek pracowników biurowych najniższego szczebla (głównie referentów, zaopatrzeniowców, kasjerów w bankach i sekretarek) zmniejszył się w latach 90. do 3,5%. O technikach różnych specjalności można powiedzieć tylko tyle, że przeżywali oni na przemian upadki i wzloty – nie były one na tyle duże, by stać się bodźcem do masowych przemieszczeń w hierarchii zawodowej. Nato-

miast interesującym przypadkiem są robotnicy niewykwalifikowani w produkcji i usługach, skazani na wyginięcie przez teorię modernizacji, by zrobić miejsce dla zawodów idących z duchem czasu. W przypadku Polski, odsetek robotników niewykwalifikowanych (dozorców, sprzętaczek, pracowników magazynów oraz wykonawców pomocniczych prac w fabrykach i na placach budów) wykazywał w latach 90. niewielką, lecz konsekwentną linię rozwojową.

Z pewnością zmiany systemu politycznego zakłócają przebieg uniwersalnych tendencji przekształceń struktury społeczno-zawodowej. Jak pisał John K. Galbraith (1967: 183) w *New Industrial State*: „klasyczny przedsiębiorca (właściciel) [...] to postać, której znaczenie w systemie przemysłowym stopniowo zanika”. Nie od rzeczy będzie więc zauważyć, że upadek komunizmu wprowadził realistyczną korektę do tych przewidywań. Lata 90. nie stały się w Polsce widownią „skumulowanego rozwoju nowoczesnych technologii, biurokratyzacji przedsiębiorstw i zapotrzebowania na sferę usług”, czego skutkiem powinno być zastępowanie prostych i niskokwalifikowanych prac przez role ekspertów, menedżerów i administratorów. Po tej dekadzie Polska nadal odczuwa brak licznej kadry menedżerskiej i specjalistów w zawodach technicznych, choć równocześnie pojawiły się i umacniają swoją pozycję nowe profesje w marketingu, bankowości, ubezpieczeniach, reklamie, konsultingu i finansach.

RUCHLIWOŚĆ MIĘDZYPOKOLENIOWA I NIEWIELKI WZROST ROLI DZIEDZICZENIA

Donald Treiman (1970) wskazał na kilkanaście powodów zmniejszania się roli pochodzenia w systemie, który ukształtował się na gruzach feudalizmu. Najogólniej rzecz biorąc wynika to stąd, że we współczesnych społeczeństwach spadek znaczenia askrypcji, czyli cech „przypisanych” na mocy urodzenia, na które się nie ma wpływu, jest funkcjonalną koniecznością i czynnikiem rozwoju. Artykuł Treimana *Industrialization and Social Stratification*, w którym teorię modernizacji sformułowano w języku teorii uwarstwienia społecznego, wszedł odtąd do obiegu jako klasyczna pozycja i jest cytowany do dzisiaj.

Wpływ pochodzenia maleje, ponieważ wymaga tego stały wzrost zapotrzebowania na wykwalifikowanych specjalistów. Kandydaci do złożonych ról zawodowych muszą spełniać formalne kryteria, wśród których to, kim był czyjś ojciec, należy bezwzględnie pomijać – argumentuje Treiman wychodząc z przesłanek znanych skądinąd teorii. Charakterystyczna dla współczesnych społeczeństw wysoka ruchliwość społeczna jest rezultatem obsadzania przez ludzi

o odpowiednich kwalifikacjach właściwych pozycji zawodowych, osłabiając wpływ barier pochodzenia. Argumentacja Treimana wskazała kierunek analiz i większość autorów do dzisiaj konfrontuje z nią wyniki własnych badań. Pozostanie ona drogowskazem również dla naszych analiz.

Tabela 2. *Ruchliwość międzypokoleniowa w 1987 roku. Odsetki odpływu z kategorii pochodzenia dla mężczyzn*

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Kategorie synów w 1987 roku						
	1	2	3	4	5	6	Ogółem
1. Inteligencja	38,3	22,5	5,0	25,0	3,3	5,8	100
2. Pozostali pracownicy umysłowi	20,3	29,2	4,9	36,4	3,6	5,6	100
3. Właściciele firm	16,1	17,0	15,2	35,7	6,3	9,8	100
4. Robotnicy wykwalifikowani	7,8	17,0	4,5	61,1	5,6	4,1	100
5. Robotnicy niewykwalifikowani	6,9	16,7	3,7	49,4	14,7	8,6	100
6. Rolnicy	4,3	10,0	3,1	36,3	7,7	38,7	100
Ogółem	9,6	15,8	4,4	43,7	7,0	19,5	100

Tabela 3. *Ruchliwość międzypokoleniowa w latach 1998–99. Odsetki odpływu z kategorii pochodzenia dla mężczyzn*

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Kategorie synów w 1998 i 1999						
	1	2	3	4	5	6	Ogółem
1. Inteligencja	39,0	18,6	18,6	16,9	5,1	1,7	100
2. Pozostali pracownicy umysłowi	13,0	21,3	14,8	45,4	3,7	1,9	100
3. Właściciele firm	3,3	13,3	23,3	50,0	3,3	6,7	100
4. Robotnicy wykwalifikowani	5,2	20,1	7,6	59,5	5,3	1,8	100
5. Robotnicy niewykwalifikowani	1,6	7,8	7,8	54,7	23,4	4,7	100
6. Rolnicy	6,1	11,2	9,0	33,6	9,0	25,2	100
Ogółem	8,4	16,1	10,3	47,8	7,7	9,7	100

Analizując zmiany w natężeniu ruchliwości społeczno-zawodowej rozpatrzmy je osobno dla mężczyzn i kobiet. Odsetki przedstawione w tabelach 2 i 3 informują, ilu mężczyzn z poszczególnych kategorii zawodowych ojców sytuowało się w określonych kategoriach zawodowych w 1987 r. i w latach 1998–1999. Czternaście segmentów zawodowych sprowadzono tu do ogólniejszego podziału na 6 kategorii. Odsetki synów pozostających w tych samych

kategoriach co ich ojcowie są charakterystyką siły „dziedziczenia”. Wielkości „odpływu” zamieszczone w pozostałych polach mówią o natężeniu ruchliwości.

Analogiczne dane dla kobiet przedstawione są w tabelach 4 i 5. Faktem zwracającym uwagę jest dominacja kobiet w kategoriach pracowników umysłowych niższego szczebla, podczas gdy domeną mężczyzn są zawody robotników wykwalifikowanych. Kobiety i mężczyźni funkcjonują w odmiennych strukturach zawodowych, co rzutuje na odmienne wzory ruchliwości międzypokoleniowej wśród obydwu płci.

Jakich zmian należałoby oczekiwać? Jeżeli prawdą jest, jak głoszą teorie modernizacji, że główne tendencje rozwoju społecznego polegają na zastępowaniu

Tabela 4. *Ruchliwość międzypokoleniowa w 1987 roku. Odsetki odpływu z kategorii pochodzenia dla kobiet*

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Kategorie córek w 1987 roku						
	1	2	3	4	5	6	Ogółem
1. Inteligencja	17,9	60,9	4,6	5,3	7,9	3,3	100
2. Pozostali pracownicy umysłowi	11,9	66,4	2,0	7,5	9,9	2,3	100
3. Właściciele firm	5,6	51,6	4,0	8,9	16,5	11,3	100
4. Robotnicy wykwalifikowani	4,3	54,5	1,8	15,6	16,8	7,0	100
5. Robotnicy niewykwalifikowani	2,9	40,4	1,1	18,1	29,2	8,3	100
6. Rolnicy	1,6	29,8	0,9	8,3	20,3	39,1	100
Ogółem	4,8	44,7	1,6	11,0	18,2	19,7	100

Tabela 5. *Ruchliwość międzypokoleniowa w latach 1998-99. Odsetki odpływu z kategorii pochodzenia dla kobiet*

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Kategorie córek latach 1998 i 1999						
	1	2	3	4	5	6	Ogółem
1. Inteligencja	27,8	55,7	6,3	3,8	2,5	3,8	100
2. Pozostali pracownicy umysłowi	14,5	54,1	9,4	5,0	13,2	3,8	100
3. Właściciele firm	12,0	45,8	4,8	10,8	18,	18,4	100
4. Robotnicy wykwalifikowani	5,3	52,2	4,8	13,9	20,5	3,3	100
5. Robotnicy niewykwalifikowani	2,1	37,9	1,1	15,8	32,6	10,5	100
6. Rolnicy	1,7	29,6	3,4	12,4	18,7	34,2	100
Ogółem	6,7	42,8	4,7	11,6	18,6	15,7	100

niu niższych pozycji zawodowych przez wyższe, to inteligencja powinna być w latach 90. intensywniej zasilana przez dzieci robotników i chłopów. Niezależnie od tego, z wejściem na tory gospodarki rynkowej można by się również spodziewać większej ruchliwości do zawodów związanych z prowadzeniem biznesu.

Z pewnością w latach 90. nie było większych zmian. Nie uaktywniła się logika wzrastającego odpływu do inteligencji. Wskaźniki ruchliwości na tym newralgicznym kierunku pozostają mniejsze od siły „dziedziczenia” inteligentkiego statusu. Nie było napływu z niższych klas, nieco rzadziej stawali się inteligentami synowie właścicieli. Według stanu uchwyconego dla lat 1998–1999, na pozycje kierowników i inteligencji przeszło tylko 3,3% mężczyzn wywodzących się z kręgów biznesu, podczas gdy w 1987 r. odsetek ten wynosił 16,1%.

Natomiast zintensyfikowały się przemieszczenia w drugą stronę. W latach 1998–1999 wśród właścicieli firm znajdowało się 18,6% synów inteligentów i 14,8% synów pracowników umysłowych, podczas gdy w 1987 r. odsetki te kształtowały się na poziomie 5 i 4,9%. Większy był również wskaźnik „dziedziczenia” pozycji wśród właścicieli – wśród mężczyzn odsetek ten zwiększył się z 15,2 do 23,3%. Wzrost międzypokoleniowych przemieszczeń do biznesu sugeruje, że kształtowanie się elementów systemu kapitalistycznego znalazło w strukturze społecznej pewien odzew. Aby to dokładniej sprawdzić, posłużymy się wskaźnikiem globalnej ruchliwości, określonej przez odsetek ogółu osób sytuujących się w innej kategorii niż kategoria ojca.

W latach 90. globalna ruchliwość była nieco mniejsza. O ile odsetek mężczyzn, którzy w 1987 r. sytuowali się w innych kategoriach niż ich ojcowie, wynosił 40,2%, o tyle w latach 1998–1999 zmniejszył się on do 38,3%. Analogiczne wskaźniki dla kobiet wynosiły odpowiednio 32,4 i 28%. Kobiety poruszają się więc w bardziej zamkniętym układzie barier społecznych związanych z pochodzeniem.

Wynika stąd, że większość ludzi nie zmieniła pozycji określonej przez przynależność do podstawowych segmentów. Czy przewaga większości świadczy o tym, że nadal pozostajemy w ramach zamkniętych struktur? Tak oczywiście nie jest. Przy uwzględnieniu większej liczby kategorii uzyskalibyśmy odpowiednio wyższe lub (jeżeli ktoś chce) bardziej korzystne wskaźniki, ponieważ odsetek osób zmieniających pozycję zależy od szczegółowości zastosowanego podziału. Z tego chociażby względu przewaga dziedziczenia nad ruchliwością nie daje powodu do obaw. Ważniejszy od natężenia ruchliwości jest kierunek zmian. Zakładając, że większa ruchliwość wywiera pozytywny

wpływ na stan gospodarki, funkcjonowanie systemu i samopoczucie jednostek, obniżenie się poziomu ruchliwości mogłoby zaniepokoić.

Jednak, po pierwsze, nie są to zmiany duże. Biorąc zaś pod uwagę fakt, że rozpatrujemy je w krótkim przedziale czasu, nie można wykluczyć, że koniec lat 90. był okresem przejściowego wahnięcia w dół i nawet badania przeprowadzone w rok później mogłyby przynieść bardziej korzystne wskaźniki. Z dotychczasowych analiz wynika, że bardziej trwale tendencje zmian w ruchliwości międzypokoleniowej wykrywalne są dopiero w kilkudziesięcioletnich przedziałach czasu (zob. Ganzeboom i de Graaf 1984; Jones i in. 1994; Marshall i in. 1997).

Jeszcze ważniejszy wydaje się argument historyczny. Ruchliwość jest nieco mniejsza, lecz zawieść się może tylko ten, komu upadek systemu komunistycznego kojarzy się z otwarciem wszelkich struktur, nie wyłączając barier awansu międzypokoleniowego. Warto jednakże pamiętać, że właśnie reformy ustrojowe zapoczątkowane w latach 40. miały przynieść likwidację niezасłużonych przywilejów pochodzenia. W PRL nie było miejsca dla klas wyższych, szybka industrializacja i upowszechnienie szkolnictwa otworzyły kanały społecznego awansu dla klasy robotniczej i chłopstwa. Systematyczne porównania międzykrajowe dokumentują, że pozycja społeczna jednostek słabiej zależała od pochodzenia ojca w komunistycznej Polsce niż w Stanach Zjednoczonych (Meyer i in. 1979; Słomczyński 1983). Haller i Mach (1984) doszli do podobnych wniosków, porównując ruchliwość międzypokoleniową w Austrii i w Polsce w czasach, gdy nic jeszcze nie zapowiadało klęski tego systemu. W niczym nie umniejsza to racjonalności kapitalistycznego rynku, który bardziej sprzyja wyszukiwaniu utalentowanych jednostek i innowatorów. Jest jednak faktem, że bariery społeczne kreowane przez kapitalizm nie muszą być mniej dotkliwe.

Po trzecie, obniżeniu się ruchliwości międzypokoleniowej towarzyszyły większe przemieszczenia w trakcie kariery, nazywanej ruchliwością wewnątrzpokoleniową, która rozpoczyna się od momentu wejścia jednostek na rynek pracy. Z badań, które przeprowadzono w 1994 r., wynikało, że odsetek mężczyzn przechodzących do innej kategorii zawodowej w trakcie kariery wzrósł z 9,7% w latach 1983–1988, do 20% w latach 1988–1994 (Domański 1996). Nie można zatem powiedzieć, aby rynek pracy nie zareagował na zmianę systemu. Prawdą jest wszakże, że ruchliwość ludzi poszukujących możliwości awansu nie naruszyła barier osadzonych w strukturach dziedziczenia.

POCHODZENIE SPOŁECZNE A POZIOM WYKSZTAŁCENIA

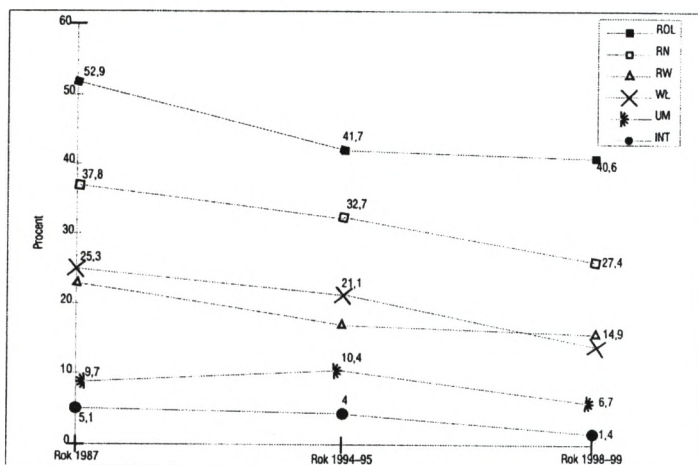
Utrzymywanie się nierówności szans zawodowych na stosunkowo wysokim poziomie sugerowałoby stan pewnego zastoju. Nie można na tym stwierdzeniu poprzestać, ponieważ za brakiem zmian może się kryć pozorny brak otwartości. Systemowi rynkowemu nie udało się osłabić międzypokoleniowych barier dostępu do różnych kategorii zawodowych. Mogły się jednak otworzyć kanały awansu za pośrednictwem wykształcenia, które są dla większości ludzi ważniejszym wyznacznikiem kariery niż status społeczny rodziców. Zachęcająca hipoteza o pozornym bezruchu nawiązuje do zasad merytokratycznej selekcji. Merytokracja polega na wynagradzaniu za zdolności, inwestycje we własny rozwój i doskonalenie kwalifikacji, których najogólniejszym wskaźnikiem jest poziom wykształcenia. Jedną z głównych barier merytokracji jest wpływ pochodzenia społecznego. Mając w pamięci ten model przejdźmy do nierówności edukacyjnych, odpowiadając na dwa pytania: jak silnie pochodzenie społeczne kształtuje dostęp do wykształcenia i czy latach 90. jego wpływ się zmienił?

Możliwości kształcenia w latach 90. stały się większe, czego świadectwem jest rosnąca liczebność kategorii osób z wyższym wykształceniem. Odsetek osób mających wyższe studia wzrósł latach 1987–1999 z 8,1 do 10,5%. Systematycznie maleje również udział osób z wykształceniem podstawowym. Przesuwając się w górę, struktura społeczna wykonała ruch, jakiego się od niej oczekuje. Należałoby teraz sprawdzić, jak ogólny wzrost poziomu wykształcenia przełożył się na egalitaryzację dostępu do oświaty.

Stosunkowo przejrzystym wskaźnikiem byłoby zmniejszanie się zależności poziomu wykształcenia od pochodzenia społecznego jednostek. Trzy poniższe rysunki charakteryzują dynamikę nierówności edukacyjnych w 1987 r., w latach 1994–1995 i 1998–1999. Rysunek 1 dostarcza odpowiedzi na pytanie, jak wiele osób z określonej kategorii pochodzenia społecznego kończyło naukę na poziomie szkoły podstawowej. Odsetki zaznaczone na osi pionowej informują, ilu synów i córek rolników, robotników, właścicieli, pracowników umysłowych i inteligencji uzyskało najwyżej wykształcenie podstawowe w 1987 r., w latach 1994–1995 i 1998–1999. Analogiczne wskaźniki dotyczące dostępu do wykształcenia średniego i wyższego przedstawione są na rysunku 2 i 3.

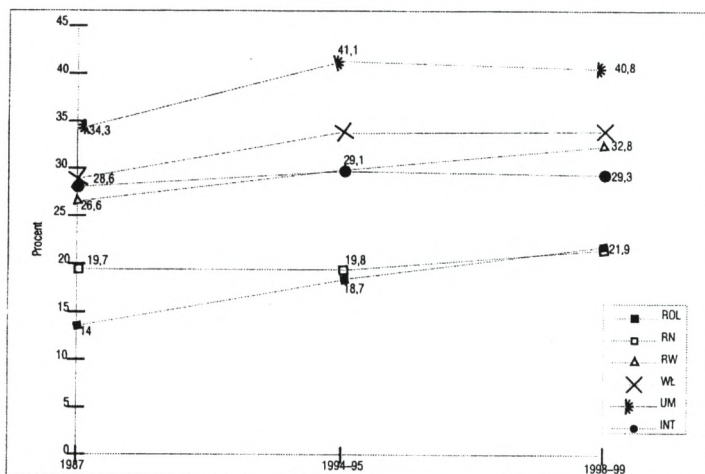
W latach 90. pochodzenie społeczne znajduje coraz słabsze odzwierciedlenie w dostępie do wykształcenia podstawowego. Odsetek osób o pochodzeniu rolniczym zmniejszył się z 52,9% do 40,6%, a wśród osób wywodzących się

Rysunek 1. Nierówności edukacyjne na szczeblu podstawowym. Odsetki osób z wykształceniem podstawowym w kategoriach pochodzenia społecznego w latach: 1987, 1994–1995, 1998–1999



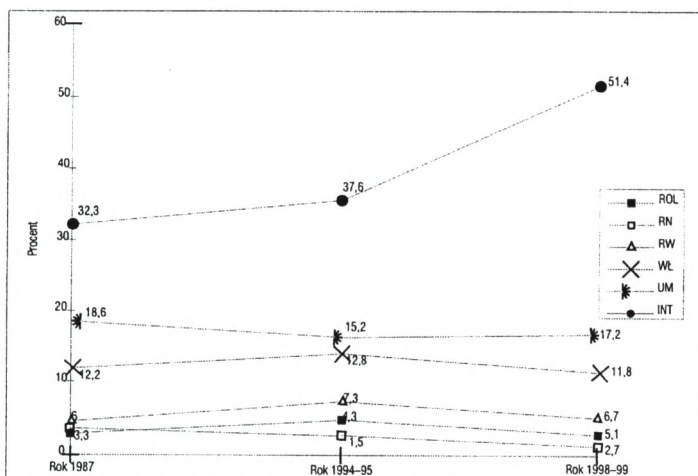
Kategorie społeczno-zawodowe: Int – inteligencja; UM – pracownicy umysłowi; WŁ – właściciele; RW – robotnicy wykwalifikowani; RN – robotnicy niewykwalifikowani; ROL – rolnicy

Rysunek 2. Nierówności edukacyjne na szczeblu średnim. Odsetki osób z wykształceniem średnim w kategoriach pochodzenia społecznego w latach: 1987, 1994–1995, 1998–1999



Kategorie jak w rysunku 1.

Rysunek 3. Nierówności edukacyjne na szczeblu wyższym. Odsetki osób z wyższym wykształceniem w kategoriach pochodzenia społecznego w latach: 1987, 1994–1995, 1998–1999



Kategorie jak w rysunku 1.

z robotników niewykwalifikowanych – z 37,8 do 27,4%. Inteligencja pozostawała w tej hierarchii na samym dole – zdecydowanie nie był to dla niej finalny punkt kariery.

Wolniej, chociaż nie mniej systematycznie zmniejszały się bariery społeczne w dostępie do szkoły średniej. Wzrost odsetka absolwentów szkoły średniej w poszczególnych kategoriach pochodzenia wskazuje na malejący wpływ bariery „askrypcji”. Stosunkowo najczęściej kończyli naukę na tym poziomie edukacji synowie i córki pracowników umysłowych. W latach 90. na drugim miejscu jest biznes, na trzecim sytuuje się pochodzenie z rodzin robotników wykwalifikowanych, a inteligencja lokuje się dopiero na czwartej pozycji. W miarę jak wykształcenie średnie uzyskuje coraz więcej osób i wyrównują się różnice pochodzeniowe na tym szczeblu, coraz bardziej problematyczny staje się prestiż średniego wykształcenia i jego wartość na rynku pracy.

Dynamika nierówności w dostępie do wyższego wykształcenia jest dramatycznym kontrapunktem, wzrasta bowiem przewaga pochodzenia inteligentnego nad pozostałymi kategoriami. W 1987 r. odsetek osób o pochodzeniu inteligentnym posiadających wyższe wykształcenie wynosił 32,3%, podczas gdy „alokacyjna siła” pochodzenia z rodzin pracowników umysłowych, zajmujących drugą pozycję, kształtowała się na poziomie 18,6%. W latach 90. dzieci

inteligentów pozostawiły ich jeszcze bardziej w tyle, zwiększając dystans w stosunku do reprezentantów wszystkich klas. Konkretnie: w latach 1998–1999 przewaga pochodzenia inteligenckiego nad pochodzeniem z rodzin pracowników umysłowych wyrażała się stosunkiem 51,4 do 17,2%. Trudno zapomnieć o osobliwym przebiegu tego procesu, który przybierał kształt rozwierających się nożyc.

Jak tego procesu nie interpretować, wskazuje on na to, że wyższe wykształcenie zyskuje na wartości. Inteligencja potrafi najbardziej docenić ten fakt i ma środki zapewniające jej dostęp do wyższych studiów. W sytuacji, gdy dostęp do wyższego wykształcenia staje się coraz bardziej kosztowny, bariera finansowa zaczyna być czynnikiem ważącym na decyzjach życiowych. W latach 90. dochody inteligencji średnio rzecz biorąc rosną i bardziej stać ją na ponoszenie kosztów kształcenia synów i córek w porównaniu z innymi kategoriami. Prawdą jest również i to, że wyższe wykształcenie traktowane jest nie tylko jako rzecz dostarczająca wymiernych korzyści, ale jako atrybut inteligenckiego statusu, z którego nie można zrezygnować. Inteligenci nie mają alternatywy, w przeciwieństwie do robotników i chłopów nie stojących przed wizją degradacji. Klasy niższe nie kształcą się, znacznie mniej tracą.

Najistotniejsze pytanie dotyczy ogólnego kierunku zmian. Z jednej strony, maleje wpływ pochodzenia społecznego na szczeblu podstawowym i średnim; z drugiej – pod względem dostępu do wyższego wykształcenia zwiększyła się przewaga pochodzenia z inteligencji nad innymi kategoriami. Która z tych tendencji przeważa? Być może żadna i nierówności edukacyjne utrzymują się na jednakowym poziomie.

Tabela 6. *Związek poziomu wykształcenia z kategorią zawodową ojca*

Rok badania	Współczynniki korelacji		
	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
1987	0,43	0,44	0,42
1994–1995	0,40	0,42	0,39
1998–1999	0,45	0,44	0,45

Dane zamieszczone w tabeli 6 dostarczają odpowiedzi na to kluczowe pytanie. Są to współczynniki korelacji kanonicznej, które informują, z jaką siłą pochodzenie społeczne (ujmowane w podziale na 6 kategorii zawodowych ojca) różnicowało osiągnięcia edukacyjne rozpatrywane w podziale na wykształcenie podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie ukończone, ponadśrednie i ukoń-

zione wyższe. Porównujemy alokacyjną siłę pochodzenia społecznego dla społeczeństwa polskiego ogółem oraz osobno dla mężczyzn i kobiet¹. Nic nie wskazuje, aby głębokie przemiany dokonujące się w latach 90. osłabiły siłę tej zależności. Współczynnik korelacji pomiędzy poziomem wykształcenia a kategorią zawodową ojca zwiększył się z 0,43 w 1987 r. do 0,45 w latach 1998–1999. Wynikałoby stąd, że wpływ pochodzenia na nierówności edukacyjne nawet wzrasta.

Czy 0,45 to dużo czy mało? Spytajmy raczej, czy mieszczą się one w granicach prawidłowości odnotowywanych na gruncie wcześniejszych badań. W badaniach przeprowadzonych w 1981 r. siła tej korelacji wynosiła 0,39 (Sawiński i Stasińska 1986: 19), co sugeruje, że nierówności w latach 90. kształtują się na poziomie, jakiego należało oczekiwać. To, że nie odbiegają one od normy, nie zmienia faktu, że w dalszym ciągu są polem minowym, jeżeli użyć porównania, którym posłużyli się Marshall, Roberts i Swift (1997). Detonatem jest pytanie o sprawiedliwość mechanizmów przenoszenia dys-tansów społecznych z pokoleniu rodziców na wykształcenie dzieci.

ZWIĄZEK POZYCJI ZAWODOWEJ Z WYKSZTAŁCENIEM

Wykształcenie jest tylko przedśmionkiem kariery. Najważniejsze są role zawodowe, w których znajduje odbicie wpływ pochodzenia społecznego i osiągnięć edukacyjnych. Pozyccje zawodowe można porównać do stacji

¹ Współczynniki korelacji kanonicznej zostały ustalone na podstawie analizy dyskryminacyjnej, gdzie zmienną wyjaśnianą jest podział na 5 poziomów wykształcenia (wyższe ukończone, ponadśrednie, średnie ukończone, zasadnicze zawodowe i nie ukończone średnie oraz podstawowe), a zmiennymi wyjaśniającymi – 6 kategorii zawodowych ojca zdefiniowanych w postaci serii zmiennych zero-jedynkowych (pochodzenie inteligenckie – wszyscy pozostali, pracownicy umysłowi – wszyscy pozostali itd. – gdzie tzw. kategorią odniesienia, której się nie wprowadza do modelu, jest pochodzenie rolnicze). Zarówno w tej, jak i w pozostałych analizach, podaję wartości współczynników dla pierwszej pary zmiennych kanonicznych utworzonych ze zmiennych składowych (wyjaśniających i wyjaśnianej); pierwsza para maksymalizuje się zależności (zob. Klecka 1980). Analiza dyskryminacyjna należy do tej samej kategorii modeli liniowych co regresja wielozmiennowa. W związku z tym, interpretując wyniki analizy dyskryminacyjnej można przyjąć intuicje związane z metodą regresji. Możemy mówić o zmiennej wyjaśnianej, predyktorach, współczynnikach regresji (których odpowiednikiem są wagi dyskryminacyjne) oraz o stopniu „przewidywalności” wartości zmiennej wyjaśnianej na podstawie wartości predyktorów – informują o tym podane tu wielkości współczynników korelacji kanonicznej. Stosując analizę dyskryminacyjną uzyskujemy zatem odpowiedź na pytanie, jak silnie zestaw zmiennych niezależnych (w naszym przypadku są nimi kategorie ojców) różnicuje wartości zmiennej kategorialnej (kategorie wykształcenia badanych osób), traktowanej jako zmienna wyjaśniana.

rozządowych, gdzie wchodzi się z określonym kapitałem, otrzymując w zamian wynagrodzenie w postaci korzyści materialnych, prestiżu i innych cennych dóbr, w których skupiają się procesy uwarstwienia.

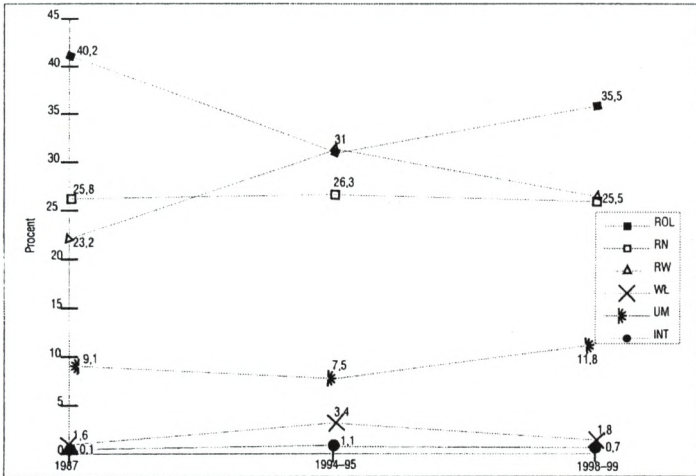
Kapitał edukacyjny – o ile jest on zasługą ambitnych i zdolnych jednostek – zwykle się traktować jako świadectwo kompetencji i osobistych zasług. Im silniej wpływa on na obsadzanie pozycji i stanowisk, tym większa jest rola merytokracji utożsamianej z racjonalnością kapitalistycznego rynku pracy. Spróbujmy więc odpowiedzieć na kolejne pytanie, czy w latach 90. zwiększył się wpływ wykształcenia na pozycję w hierarchii zawodowej?

Rozwój stosunków rynkowych sprzyja wzrostowi roli wykształcenia, chociażby z tego względu, że w grze o pozycję zawodową bardziej zaczynają się liczyć efektywność, kwalifikacje i zdolności. Z badań nad młodzieżą wynika, że młodzi ludzie coraz częściej postrzegają szkołę w kontekście przyszłej aktywności zawodowej. W opinii 44,9% reprezentantów tych środowisk, ankietowanych w 1994 r., stanowi ono inwestycję w przyszłość, umożliwiającą znalezienie dobrej pracy. Znacznie rzadziej – w porównaniu z 1988 r. (z którego pochodzą wyniki wcześniejszych badań) – głównym motywem studiowania na wyższej uczelni była chęć przedłużenia sobie młodości i poszerzenia wiedzy nie motywowana dążeniem do podejmowania pracy. Co zaś się tyczy rodziców, to odpowiadając na pytanie „Jeśli Pan(i) myśli o przyszłości swoich dzieci, to co Pana(i) zdaniem, zapewniłoby im sukces?”, osoby, które stanowiły ogólnokrajową reprezentację rodziców wskazywały najczęściej na wykształcenie (76%) i wysokie kwalifikacje zawodowe (57%) [zob. Młodzież 1998].

Większy wpływ wykształcenia na pozycję zawodową ma racjonalne przesłanki, ale struktura społeczna w czasach PRL również charakteryzowała się specyficznym ładem, który nie pozostawiał ludzi samym sobie. Niezależnie od pozycji zaliczanych do nomenklatury, które były kontrolowane przez władze, funkcjonowało rozbudowane szkolnictwo zawodowe, wyznaczające określony tor kariery. System odgórnej alokacji, który nie sprzyjał promowaniu zdolnych i wyedukowanych jednostek, wzmacniał zależność pozycji zawodowej od wykształcenia, co potwierdzały dane z badań. Wynika z nich, że osiągnięcia edukacyjne silniej różnicowały przebieg kariery zawodowej w socjalistycznej Polsce niż w krajach rozwiniętego kapitalizmu (Meyer i in. 1979; Haller i Mach 1984; Słomczyński 1983; 1989). Socjalistyczne państwo do końca podejmowało próby sterowania przemieszczeniami z systemu edukacyjnego na rynek pracy.

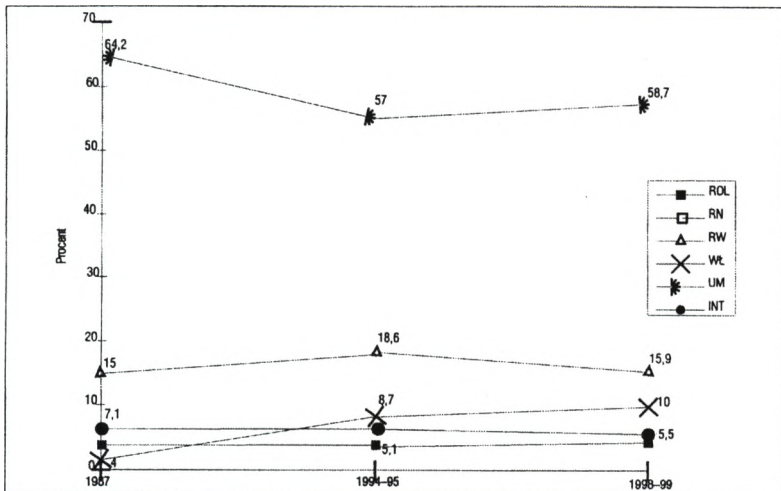
Czy demokratyczny system, w którym obecnie żyjemy i który ma mniejsze ambicje do sprawowania nadzoru, wzmocnił alokacyjną rolę osiągnięć edukacyjnych czy ją osłabił? Na rysunkach 4–7 przedstawiono odsetki reprezentan-

Rysunek 4. Pozycja zawodowa a wykształcenie. Odsetki inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli, robotników wykwalifikowanych, robotników niewykwalifikowanych i rolników wśród osób z wykształceniem podstawowym



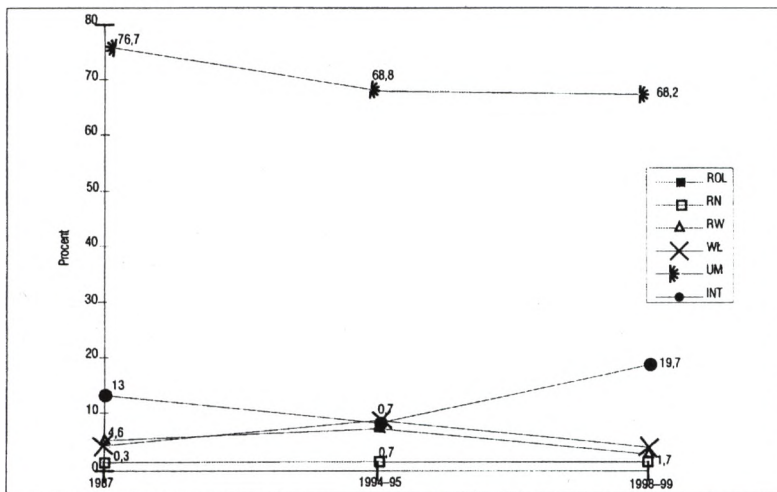
Kategorie jak w rysunku 1.

Rysunek 5. Pozycja zawodowa a wykształcenie. Odsetki inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli, robotników wykwalifikowanych, robotników niewykwalifikowanych i rolników wśród osób z wykształceniem średnim



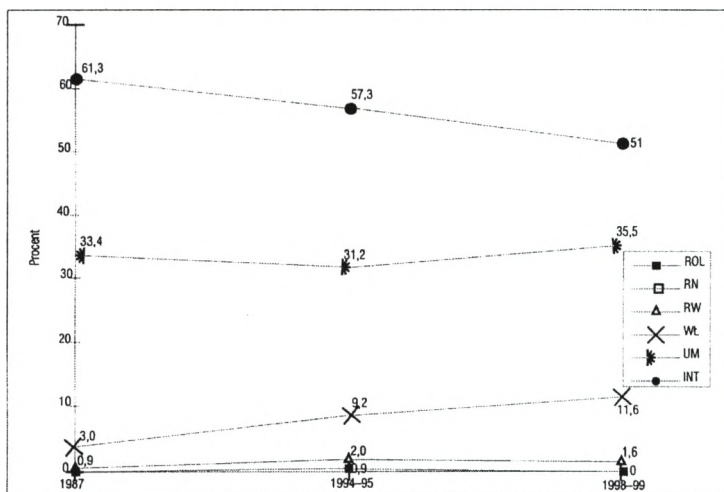
Kategorie jak w rysunku 1.

Rysunek 6. Pozycja zawodowa a wykształcenie. Odsetki inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli, robotników wykwalifikowanych, robotników niewykwalifikowanych i rolników wśród osób z wykształceniem niepełnym wyższym



Kategorie jak w rysunku 1.

Rysunek 7. Pozycja zawodowa a wykształcenie. Odsetki inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli, robotników wykwalifikowanych, robotników niewykwalifikowanych i rolników wśród osób z wykształceniem wyższym



Kategorie jak w rysunku 1.

tów sześciu głównych kategorii społeczno-zawodowych wśród osób z wykształceniem podstawowym, średnim, niepełnym wyższym i wśród absolwentów studiów wyższych. Charakteryzują one dynamikę procesu alokacji od 1987 roku do lat 1998–1999.

Nie jest to pierwsze sugestywne świadectwo utrzymywania się ciągłości mechanizmów społecznych. W geometrii tego układu nie ma ani załamań, ani regularnego wzrostu. Ścieżki alokacji edukacyjnej do kategorii zawodowych utrzymują się na jednakowym poziomie.

Rysunek 4 charakteryzuje alokacyjną siłę szkoły podstawowej – nie zapewniała ona, średnio rzecz biorąc, większych perspektyw niż kariera w zawodach związanych z rolnictwem. Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni stanowili najszerszą bazę rekrutacji dla tej kategorii wykształcenia na rynku pracy: odsetek rolników wśród osób z wykształceniem podstawowym sięgał w latach 1998–1999 35,5%, zawody robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych wykonywało 25,5% reprezentantów tych kategorii, natomiast na samym dole sytuuje się inteligencja, co jest udokumentowaniem oczywistej prawdy, że zaprzestanie nauki na szczeblu podstawowym tylko w wyjątkowych przypadkach otwiera dostęp do zawodów zaliczanych do inteligencji. W zbiorowości objętej badaniem w 1987 r. odnotowano tylko jeden taki przypadek na 5854 osoby, a 5 razy zdarzyło się to w badaniach z lat 1998–1999 na 2127 osób. Prawdopodobieństwo zostania inteligentem po szkole podstawowej wynosiło tylko 0,7%, z czego wynika, że inteligencja nie może się obejść bez merytokracji.

Rysunek 5 ilustruje dynamikę siły alokacyjnej średniego wykształcenia. Większość osób kończących naukę na tym poziomie nie powinna w zasadzie liczyć na więcej niż wykonywanie zawodów należących do kategorii niższych pracowników umysłowych („niższych w stosunku do inteligencji”) – takich jak referent w biurze, nauczyciel szkoły podstawowej, pielęgniarka, księgowy, ewentualnie kierownik wydziału i oczywiście technicy różnych specjalności. W 1987 r. pracownicy umysłowi niższego szczebla stanowili 64,2%, zdecydowanie dominując na tym poziomie wykształcenia. W latach 1998–1999 odsetek ten zmniejszył się do 58,7%.

Dochodzimy do neuralgicznego pytania, jakie wykształcenie jest potrzebne, aby się stać inteligentem. Dopiero ukończenie wyższych studiów otwiera niejaki perspektywy sukcesu, jak wykazuje porównanie siły alokacyjnej wyższego wykształcenia (rysunek 7) z sytuacją nieukończenia studiów, przedstawioną na rysunku 6. W 1987 r. odsetek inteligencji wśród absolwentów szkół wyższych wynosił 61,3%, podczas gdy wśród absolwentów szkół pomaturalnych i osób z niepełnym wyższym wykształceniem – tylko 13%. W latach 90.

siła alokacji przez wyższe wykształcenie zaczyna się jakby trochę rozmywać. Odsetek inteligentów reprezentujących ten poziom wykształcenia zmniejsza się do 51%, a równocześnie zwiększa się do 19,7% odsetek inteligentów, którzy nie ukończyli studiów.

Najistotniejsze są trzy wnioski. Konsekwentna ścieżka kariery przez wyższe studia pozostaje najbardziej skutecznym środkiem objęcia wysokich pozycji w hierarchii zawodowej. Niemniej jednak szanse są pół na pół – 49% osób z wyższym wykształceniem nie zostaje inteligentami. Większość z nich (35,5%) „lokuje się” wśród pracowników umysłowych niższego szczebla, a 11,6% stanowią prywatni przedsiębiorcy. Odsetek robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych wśród absolwentów wyższych uczelni wynosił jedynie 1,6 i 0,4%. Reprezentacja klas niższych na tym szczeblu wykształcenia jest znikoma – równie znamieną jest nieobecność rolników.

Tabela 7. Związek poziomu wykształcenia z kategorią zawodową^a

Rok badania	Współczynniki korelacji
1987	0,79
1994–1995	0,76
1998–1999	0,74

^a Wartości te ustalono przy kontroli kategorii zawodowej ojca, wieku, płci i miejsca zamieszkania.

Trzeci wniosek związany jest ze wspomnianymi oznakami zacierania się ścieżki prowadzącej do zawodów inteligenckich przez wyższe studia. Być może proces ten jest odzwierciedleniem malejącej roli osiągnięć edukacyjnych jako wyznacznika pozycji zawodowej? Dane przedstawione w tabeli 7 dostarczają rudymen tarnej odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu osiągnięcia edukacyjne kształtowały pozycję zawodową jednostek w 1987 roku i w latach 90.

Podobnie jak w analizie zmian nad wpływem pochodzenia społecznego, posłużyłem się współczynnikami korelacji kanonicznej – wartości ich mówią o tym, z jaką siłą osiągnięcia edukacyjne rozpatrywane w podziale na wykształcenie podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie ukończone, ponadśrednie i ukończone wyższe różnicowało przynależność zawodową ujmowaną w postaci 6 kategorii zawodowych, przy kontroli płci, wieku i pozycji zawodowej ojca².

² Ścisłe rzecz ujmując, wpływ wykształcenia zdefiniowany został w postaci zmiennych zero-jedynkowych (wykształcenie wyższe, niepełne wyższe, średnie, zasadnicze zawodowe, podstawowe

Wygląda na to, że edukacyjna ścieżka kariery zawodowej zaczyna działać nieco słabiej. Wpływ wykształcenia w latach 90. okazuje się niewiele mniejszy, z pewnością logika kapitalistycznego rynku nie wzmocniła alokacyjnej siły poziomu wykształcenia, jeżeli chodzi o dostęp do pozycji zawodowych.

MECHANIZMY ZRÓŻNICOWANIA DOCHODÓW

Od barier ruchliwości, które dla struktury społecznej są tym, czym fundament dla domu, przejdźmy do nierówności ekonomicznych. Skoncentrujemy się na dochodach, które są bardziej podatne na nagłe zmiany w porównaniu z dostępem do pozycji zawodowych i do wykształcenia.

Szybki wzrost gospodarczy sprzyja powiększaniu się nierówności dochodów. Simon Kuznets (1989) zwrócił uwagę, że zależność ta przybiera kształt odwróconej litery „U”. Opierając się na wynikach analiz dla kilkudziesięciu krajów, reprezentujących niejednakowy poziom rozwoju, Kuznets stwierdził, że w początkowym okresie przyspieszonego wzrostu różnice zamożności rosną. Następnie zachodzi efekt wyrównujący i nierówności maleją.

Hipoteza Kuzneta uzyskuje częściowe potwierdzenie w kontekście Polski, ponieważ w latach 90. dokonuje się u nas odwrót od egalitaryzmu wymuszonego przez pryncypia socjalistycznej ekonomii. Wyniki badań socjologicznych jednoznacznie potwierdzają powiększanie się rozpiętości warunków materialno-bytowych i nierówności dochodów (Sikorska 1998). Wzrostowi nierówności towarzyszą procesy krystalizacji systemu uwarstwienia, polegające na dopasowywaniu poziomu dochodów do wykształcenia jednostek i ich pozycji zawodowej (Domański 1997). Rekompozycja czynników statusu społecznego jest dość konsekwentnym procesem. Śledząc go można było snuć prognozy, kiedy nastąpi zahamowanie i czy siła tych zależności ulegnie ponownemu rozluźnieniu.

Z takimi pytaniami przystępuję do analiz, których wyjściowym założeniem będzie teza, że jeśli coś naprawdę zmieniło się w strukturze społecznej, to mechanizmy dystrybucji dochodów, które dowiodły skuteczności nowego ustroju.

Z dwóch podstawowych kwestii, które chcemy rozstrzygnąć, pierwsza dotyczy merytokracji. W dalszym ciągu interesuje nas odpowiedź na pytanie,

i niepełne podstawowe – gdzie kategorią odniesienia jest wykształcenie niepełne podstawowe). Zmienna kontrolna, zawód ojca, został wyspecyfikowany w postaci 6 zmiennych zero-jedynkowych (zob. przypis 1).

co jest dla usytuowania w hierarchii społecznej ważniejsze: indywidualne „zasługi” – takie jak uzyskane własnym wysiłkiem wykształcenie – czy też mechanizmy, które są poza zasięgiem działania jednostek.

Drugim problemem jest starcie się starych zasad z nowymi kryteriami wynagradzania. Znamiennym symbolem trwania starego układu byłaby silna zależność poziomu dochodów od działu gospodarki. Jak wynikało z analiz dla lat 70. i w schyłkowym okresie funkcjonowania PRL, za pośrednictwem struktury działowej odbywał się odgórny rozdział środków (Pohoski 1979; Domański 1987). W dyrektywnym systemie dział gospodarki do końca odgrywał dużą rolę. Potraktuję więc utrzymywanie się tej zależności w latach 90. jako odzwierciedlenie „starych” kryteriów, ograniczających wpływ zasad merytokratycznego wynagradzania – rzecz jasna za wpływem działu nie kryją się wyłącznie relikty z niedawnej przeszłości. Natomiast wzrost gry sił podaży i popytu na rzadkie i poszukiwane kwalifikacje powinien przemawiać za wzrastającym znaczeniem logiki kapitalistycznego rynku, który wynagradza za wyższe wykształcenie, zajmowanie wysokich pozycji zawodowych i stanowisk. Socjologia nie jest w stanie zaoferować dokładniejszych wskaźników na poziomie analiz ilościowych.

Tabela 8. *Współczynniki korelacji częściowej w regresji dochodów z pracy*

Cechy jednostek	1982	1987	1992	1995	1998
Pozycja zawodowa ojca	0,4	0,1	0,6	1,1	0,8
Płeć	10,3	9,8	3,9	4,9	4,1
Wiek	0,1*	0,1 ^{ns}	0,4	1,1	0,9 ^s
Liczba lat nauki i pozycja zawodowa	1,7	4,6	6,5	12,7	8,5
Stanowisko (kierownicy–niekierownicy)	0,9	1,1	0,8	4,0	4,2
Dział gospodarki (w podziale na 10 kategorii)	3,9	5,2	3,9	4,2	2,5
Sektor gospodarki (prywatny–publiczny)	0,5	2,0	7,7	0,5	0,8
Wielkość miejsca zamieszkania	0,01*	0,6	0,8	1,5	3,3
Liczebność próby	2412	4303	784	727	583

* $p < .05$; ns – brak istotności statystycznej ($p > .05$); pozostałe wartości są istotne statystycznie dla $p < .01$

Wielkości współczynników (przemnożone przez 100), informują, jaki procent zmienności dochodów „wyjaśniają” w sensie statystycznym poszczególne zmienne. Zmienną wyjaśnianą jest logarytm dochodów z pracy.

Odpowiedzi na pytanie, jak układały się te proporcje od 1982 r. do końca lat 90. dostarczają dane w tabeli 8. Rozpatrujemy w niej zależność zarobków od pochodzenia społecznego, płci, wieku, wielkości miejsca zamieszkania, zatrudnienia w określonym dziale i sektorze gospodarki, zajmowania kierowniczego stanowiska oraz od wykształcenia i pozycji zawodowej – dwie ostatnie cechy są syndromem ściśle związanych ogniw i dlatego analizowane są w postaci jednego wskaźnika³.

Posłużyłem się analizą regresji, aby uchwycić względnie „czysty” udział każdej z tych cech w zmienności zarobków, czyli tylko to, co wynika z nich samych. Wielkości przedstawione w tabeli 8 są równoważne współczynnikom korelacji częściowej, charakteryzującym siłę czystego wpływu pozycji ojca, płci i pozostałych zjawisk⁴. Zostały one przemnożone przez 100, co nadaje im przejrzystą interpretację procentowego udziału w zmienności dochodów z pracy. Nie ma tu tylko indywidualnych dochodów gospodarstw rolnych, ponieważ są one nieporównywalne z dochodami nierolników.

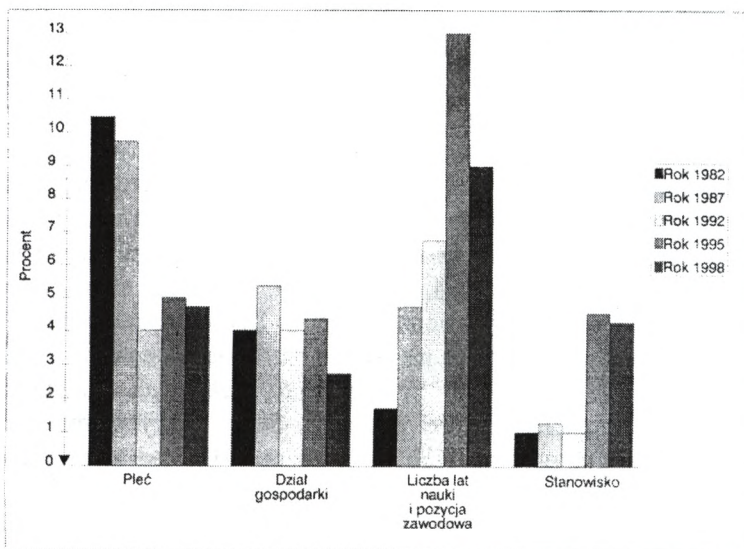
W rzeczy samej, rozpatrując zależności przedstawione w tabeli 8, można stwierdzić, że wzory dystrybucji dochodów żywiej reagują na impulsy przeobrażeń systemowych w porównaniu z barierami ruchliwości międzypokoleniowej i dynamiką nierówności edukacyjnych, które wyrastają z bardziej fun-

³ W modelu regresji rozpatrywanych w tabeli 8 zmienną wyjaśnianą jest logarytm dochodów, co zapewnia możliwość porównywania metrycznych współczynników (b) otrzymanych dla poszczególnych lat – współczynniki metryczne przedstawione są w tabeli 9, o czym więcej za chwilę. Wszystkie zmienne zostały zoperacjonalizowane dla kolejnych lat tak samo. Wiek jest liczbą lat ukończonych przez respondenta. Wykształcenie jest 6-szczeblową skalą, odpowiadającą liczbie ukończonych klas nauki – od 4 (nie ukończone podstawowe) do 16 (ukończone wyższe); pozycja zawodowa ojca i badanych osób mierzona jest przez międzynarodową skalę prestiżu zawodów, omówioną przez Słomczyńskiego i Kacprowicz (1979); wielkość miejscowości jest 8-punktową skalą identyfikującą liczbę mieszkańców w miejscowości zamieszkania; stanowisko jest dychotomiczną zmienną, gdzie wartość 1 przypisano wszystkim kierownikom mającym podwładnych, a 0 – osobom na stanowiskach niekierowniczych. Zmiennymi dychotomicznymi są również płeć (mężczyznom przypisywano 1) i sektor gospodarki w podziale na prywatny (respondentom pracującym w firmach prywatnych przypisywano kod 1, pozostałym – 0). Dział gospodarki zdefiniowany jest w postaci serii zmiennych zero-jedynkowych przypisanych respondentom na podstawie informacji dotyczących charakteru działalności ich przedsiębiorstwa. Pracujące osoby sklasyfikowano w 10 działach wyszczególnionych w tabeli 9; w zastosowanym tu modelu regresji tzw. kategorią odniesienia jest „administracja państwowa”.

W modelu regresji przedstawionym w tabeli 9, pozycję społeczno-zawodową ojca i wykształcenie badanych osób zoperacjonalizowano w postaci serii zmiennych zero-jedynkowych, aby ukazać strukturę ich zależności z dochodami. Pozycję ojca identyfikuje podział na 7 kategorii – sześć z nich zamieszczono w tabeli 9, pomijając „pracowników handlu i usług”, którzy są kategorią odniesienia. Natomiast wpływ wykształcenia określa podział na 6 kategorii – kategorią odniesienia jest w tym „niepełne wykształcenie podstawowe”. Zmienne dla działu, wykształcenia i pozycji zawodowej ojca

damentalnego podłoża. Plastyczną ilustracją tych zmian jest rysunek 8, który wydobywa ich najbardziej czytelne aspekty. Najogólniej mówiąc rysuje się sześć głównych tendencji, które zasługują na uwagę.

Rysunek 8. Związek zarobków z płcią, działem gospodarki, stanowiskiem oraz wykształceniem i pozycją zawodową. Współczynniki korelacji częściowej w latach 1982–1998 (w %)



1. Najbardziej wyrazisty jest wzrost wpływu wykształcenia i pozycji zawodowej na zarobki. Uderzające są konsekwencja i tempo tych zmian: w końcu lat 90. syndrom edukacyjno-zawodowy zdominował inne zależności i mechanizmy dystrybucji, które za nimi stoją.

2. W odwrotnym kierunku zmieniała się rola płci. Średnie zarobki kobiet zawsze kształtowały się poniżej zarobków mężczyzn. Tymczasem z danych

wprowadzone zostały do tych modeli metodą tzw. *effect coding* (zob. Cohen i Cohen 1983), co pozwala interpretować wielkości współczynników regresji jako miarę dystansu między średnią dochodów dla danej kategorii, a średnią w próbie.

⁴ Wielkości te ustaliłem wychodząc od pełnego modelu regresji zarobków, zawierającego wszystkie zmienne zamieszczone w tabeli 9, z dodatkowym uwzględnieniem pozycji zawodowej jednostek. Punktem odniesienia był współczynnik korelacji wielorakiej (R^2) dla tego modelu (R^2 charakteryzuje się wyjaśniającą wszystkich zmiennych wziętych razem). Wyłączając po kolei z tego modelu 8 zależności rozpatrywanych w tabeli 8, można było ustalić ich znaczenie w sumie zmienności zarobków. Inaczej mówiąc, współczynniki korelacji częściowej z tabeli 8, identyfikują wielkości różnic pomiędzy R^2 dla pełnego modelu i modeli, w których pomijane są zmienne definiujące analizowane 8 cech.

wynika, że w latach 90. kobiety finansowo coraz mniej tracą: wpływ płci na nierówności zarobków maleje.

3. Istotnym wyznacznikiem zarobków pozostaje pozycja zawodowa ojca, w sumie jednak cechy przypisane znaczą mniej od reguły merytokracji.

4. Od połowy lat 90. wyraźnie wyżej premiuowane są pozycje kierowników. Dzieje się to z kilkuletnim opóźnieniem, niemniej jednak w porównaniu do lat 80. cena stanowiska kierowniczego wzrasta.

5. Fakt zatrudnienia w określonym dziale i sektorze gospodarki różnicuje dochody na mocy reguł ustalanych ponad głowami jednostek. W latach 90. podlegały one zastanawiającemu falowaniu.

6. Wielkość miejsca zamieszkania jest jedynym wymiarem różnicującym zarobki coraz silniej, z konsekwencją nie dopuszczającą żadnych zwrotów.

Wiadomo więc, kto ile zyskał lub stracił. Najbardziej znamiennej tendencją jest wzrost roli wykształcenia. Bardziej szczegółowo mówią o tym dane w tabeli 9, które warto jest pod tym kątem przedyskutować. Zamieszczone w niej wartości współczynników regresji mówią o tym, z jaką siłą rozpatrywane tu cechy jednostek różnicowały poziom dochodów. Dochody zostały sprowadzone do logarytmicznej postaci, co ma istotne znaczenie, ponieważ pozwala na porównywanie kwot zysków lub strat w przekroju czasowym, uniezależniając je od zmian nominalnej wartości pieniądza. Skala logarytmiczna pozwala zamienić złotówki na procenty (zob. Stolzenberg 1980), stąd też zależności te będziemy interpretować w terminach procentowego przyrostu lub ubytku zarobków związanego z poszczególnymi cechami. W modelu rozpatrywanym w tabeli 9 nie uwzględniono pozycji zawodowej, która jest tak silnie skorelowana z poziomem wykształcenia, że bardzo trudno byłoby pokazać niezależny wpływ każdej z tych cech na zarobki, gdybyśmy je mieli analizować razem. Stając przed dylematem, którą z nich wybrać, wybieramy poziomy wykształcenia, które są ważniejszą charakterystyką, ponieważ więcej mówią o wynagradzaniu za „zasługi”.

Dodatnie wartości identyfikują kwoty średniego przyrostu zarobków za posiadanie określonego wykształcenia – wartości ujemne mówią o tym, ile traciło się w porównaniu ze średnią dla ogółu ludności. Natrętne posługiwanie się pojęciami „względnych” zysków i strat znajduje proceduralne uzasadnienie w zabiegu wyłączenia wpływu innych cech różnicujących dochody. W literaturze światowej pojęcia te weszły do konwencjonalnego słownika analiz i nie wzbudzają semantycznych oporów.

Z danych tych płyną dwa istotne wnioski. Po pierwsze, dyplom wyższej uczelni zawsze gwarantował większe korzyści finansowe niż zakończenie nauki na niższych szczeblach. Prawdliwość ta utrzymuje się od 1982 r. Warto

Tabela 9. *Metryczne współczynniki w regresji dochodów z pracy*

Cechy jednostek	Jaki procent miesięcznych dochodów przypada na poszczególne cechy				
	1982	1987	1992	1995	1998
Kategoria zawodowa ojca (w porównaniu do średniej krajowej)					
Wyższe kadry kierownicze i inteligencja	.02	.07	.06	.07	.05
Pozostali pracownicy umysłowi	.03	-.05	.02	.02	-.03
Właściciele firm	-.08*	-.02	.03	.03	.06
Robotnicy wykwalifikowani	.05**	.01	-.11**	-.05	-.04
Robotnicy niewykwalifikowani	-.02	-.02	-.06	-.09	.11
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	-.09	.05	-.06	-.07	-.07
Mężczyźni (w porównaniu z kobietami)	.31**	.35**	.30**	.26**	.28**
Wiek	.01*	0	.007**	.004*	.01*
Poziom wykształcenia					
Wyższe	.14**	.21**	.36**	.26**	.35**
Ponadśrednie	-.02	.03	.06	.02	.10
Średnie	-.01	-.05	-.04	.05	.04
Zasadnicze zawodowe	-.01	-.07**	-.16**	-.02**	-.12**
Podstawowe	-.10**	-.20**	-.22**	-.31**	-.37**
Stanowisko kierownicze	.14**	.17**	.02**	.03**	.36**
Dział gospodarki (w porównaniu do średniej krajowej)					
Przemysł wydobywczy	.36**	.47**	.47**	.39**	.19**
Przemysł przetwórczy	-.01	.01	.05	-.11*	.06
Pozostałe gałęzie przemysłu	-.02	-.06**	-.06	.02	-.01
Budownictwo	-.04	-.08**	.04	.06	.01
Rolnictwo	-.03	.03	-.38**	-.15**	-.25**
Transport	-.07**	-.05	.02	-.04	.07
Handel	-.05	-.09**	-.07	-.08	-.05
Usługi komunalne	-.03	-.12**	-.12*	-.18**	.07
Usługi społeczne	-.05**	-.10**	-.06	.04	-.12*
Administracja	-.04	.16**	.11	.05	.08
Sektor gospodarki (prywatny w porównaniu z publicznym)					
Wielkość miejscowości	.15**	.31**	.10*	.35**	.14**
Wyraz stały	4.09	5.20	7.84	6.99	6.21
R ²	.33	.37	.41	.42	.37

** p < .01; * p < .05

Zmienną wyjaśnianą jest logarytm dochodów. Wielkości współczynników informują w przybliżeniu, jaki procent miesięcznych dochodów przypada na jednostkę zmiennej wyjaśniającej. Np. w 1998 r. z pochodzeniem inteligenckim związany był przyrost dochodów o 5%.

przypomnieć, że był to rok, w którym zasadę wynagradzania za awans edukacyjny poddano testowi tzw. „małej reformy” systemu gospodarczego, obejmującej reformę systemu wynagrodzeń. Ubocznym skutkiem tego przedsięwzięcia, wdrożonego miesiąc po wprowadzeniu stanu wojennego, było rozchwianie wykształcenia z zarobkami. Po raz pierwszy w historii PRL statystyki GUS odnotowały niższy poziom płac na stanowiskach pracowników umysłowych niż robotniczych w skali kraju. Opłacalność wyższych studiów była w tym czasie najniższa, pomimo to jednak logika mechanizmów stratyfikacji oparła się surowemu testowi.

Drugi wniosek dotyczy kierunku zmian. Od 1982 r. wyższe wykształcenie przekładało się na coraz to wyższe zarobki. W znamienym 1982 r. premia za wyższe wykształcenie wynosiła 16% w porównaniu z dochodami absolwentów szkół pomaturalnych i osobami, którym nie udało się skończyć wyższych studiów (0,14 [-0,02]). W 1987 r. kształtowała się ona na poziomie 18%, w 1992 r. wzrosła do 30%, a w 1998 r. wynosiła 25%, pozostając najbardziej czytelnym z dystansów.

Z porównania dystansów zarobkowych między skrajnymi kategoriami wynika, że hierarchia wykształcenia kreuje coraz większe nierówności. W 1982 r. studia wyższe dawały 14-procentową przewagę względem hipotetycznego środka na skali wykształcenia, natomiast kategoria osób po szkole podstawowej traciła 10% w stosunku do średniej – całkowita rozpiętość wynosiła więc 24 punkty na procentowej skali zarobków. W 1987 r. różnica ta zwiększyła się do 41%, a na początku lat 90. jeszcze bardziej wzrosła, dochodząc do 72% w 1998 r. Wzrost rozpiętości dochodów był systematyczny i nie ulegał załamaniom.

Inną formą wynagradzania za „zasługi” jest czysty zysk z tytułu bycia kierownikiem. Okazuje się, że najbardziej opłacało się być kierownikiem w 1998 r. Zajmowanie jakiegokolwiek stanowiska kierowniczego – od brygadzysty do dyrektora lub ministra – zwiększało, średnio rzecz biorąc, poziom dochodów o 36%. „Zasługami” są w tym przypadku zdolności organizacyjne, umiejętność podejmowania trafnych decyzji i wszelkie koszty wynikające z pełnienia tych ról, ze szczególnym uwzględnieniem odpowiedzialności za podwładnych i sprawowanie kontroli. Rosnąca cena rynkowa stanowisk kierowniczych odzwierciedla istotny aspekt funkcjonowaniem nowoczesnych organizacji. Nietrafne inwestycje w kierowników są mniejszym złem niż brak materialnych bodźców do zajmowania tych stanowisk przez utalentowane i przedsiębiorcze jednostki.

Informacja podana w pierwszym wierszu tabeli 8 może zaskoczyć opinię publiczną, która lubi ulegać stereotypowym poglądom. Okazuje się bowiem, że

ludzie w tym samym wieku i o tym samym poziomie wykształcenia, zajmujący te same stanowiska i wykonujący podobne zawody, pracujące na dodatek w tej samej branży i sektorze gospodarki, czyli będący w identycznej sytuacji ze względu na ważne cechy położenia społecznego (nie zapominając o płci i miejscu zamieszkania), uzyskują niejednakowe dochody w zależności od tego, co robił ich ojciec. W 1998 r. różnice między pozycjami zawodowymi ojców wyjaśniały (statystycznie rzecz biorąc) 0,8% z nierówności dochodów. Nie może to imponować na tle różnic wynikających z wpływu płci i wykształcenia, niemniej jednak coś znaczy.

W tabeli 9 porównujemy dochody w przekroju sześciu podstawowych kategorii zawodowych ojca, aby dokładniej sprawdzić, kto zyskuje z tytułu pochodzenia społecznego, a kto traci. Tworzą one hierarchię, w której odnajdujemy znajomy wzór, ale różnice między kategoriami nie są duże. W żadnym z porównywanych punktów czasowych pochodzenie społeczne nie zapewniało większej nadpłaty niż 11% i nie odbierało więcej niż o 11% w drugą stronę, przy czym większość tych różnic jest nieistotna statystycznie, a zatem mogły być one otrzymane przypadkowo. Nie powinno się jednak przeoczyć faktu, że rośnie rola pochodzenia ze środowisk biznesu. Płynący z tego tytułu zysk finansowy kształtował się w 1998 r. na poziomie 6%, co może być sygnałem wyłaniania się transferu przywilejów w perspektywie międzypokoleniowej – pochodzenie z rodzin właścicieli „procentowało” coraz silniej od 1992 r. Barierą ekonomicznego sukcesu jednostek było natomiast pochodzenie rolnicze i z rodzin robotników wykwalifikowanych, obniżające dochody w granicach 5–7%. Właśnie tyle kosztowało wychowywanie się w rodzinach robotników wykwalifikowanych, robotników rolnych i chłopów w 1998 r.

Różnice związane z płcią zapewniały wyraźnie większe korzyści finansowe niż przywileje pochodzenia. W 1998 r. wynagrodzenia mężczyzn przewyższały średnią dla kobiet o 28%, podczas gdy największy dystans między kategoriami ojca – pomiędzy dochodami dzieci robotników niewykwalifikowanych i rolników – wynosił jedynie 18%.

Według tych danych, przewaga mężczyzn utrzymywała się od 1982 r. bez większych zmian na poziomie 26–35%, aczkolwiek w latach 90. kształtowały się one słabiej. Wynik ten rzuca nieco światła na znacznie wyraźniejszą tendencję wyrównywania się dochodów w wymiarze płci, stwierdzone w tabeli 8. Tam uwzględniłem wpływ przynależności zawodowej, która silnie różnicuje zarobki mężczyzn i kobiet, podczas gdy tutaj nie uwzględniałem roli tego czynnika. Można by na tej podstawie przypuszczać, że poprawa sytuacji zarobkowej kobiet w latach 90. ma jakiś związek ze zmianami w strukturze zawodowej. Zjawiska tzw. „segregacji zawodowej” są głównym podłożem

nierówności wynagrodzeń związanych z płcią, jak wynika z analiz przeprowadzonych w Polsce i w innych krajach (zob. Domański 1999). Niewykluczone, że w latach 90. kobiety rzadziej wykonywały nisko opłacane zawody.

Obejmując analitycznym spojrzeniem istotę minionego systemu, można się zgodzić z tezą, że realny socjalizm upadł z powodu sprzeczności między założeniami ustrojowymi a racjonalnością działań (Kofman i Roszkowski 1999: 29). Jednym z przejawów nieracjonalności gospodarki planowej było rozdzielanie środków inwestycyjnych i przywilejów płacowych pomiędzy działy, branże i przedsiębiorstwa. Kreowało to szczególnie rodzaj nierówności ekonomicznych, określanych w literaturze socjologicznej mianem segmentacji rynku pracy, których przejawy – w kontekście Polski lat 80. – starałem się scharakteryzować w innej książce (Domański 1987).

Nie był to wynalazek realnego socjalizmu. Mechanizmy segmentacji zaczęto systematycznie badać w Stanach Zjednoczonych i Anglii, analizując ich wpływ na zróżnicowanie zarobków, zagrożenie bezrobociem i inne aspekty pozycji rynkowej jednostek. Po kilkudziesięciu latach zainteresowania, segmentacja rynku pracy przestała być eksploatowanym tematem badań. Natomiast nie stracił on na aktualności we współczesnej Polsce, gdzie do rozważenia jest kwestia utrzymywania się segmentacji działowej na nowych podstawach.

Wracając do tabeli 9 można stwierdzić, że zatrudnienie w określonym dziale gospodarki pozostaje znaczącym wyznacznikiem poziomu dochodów. Zamieszczone w niej współczynniki korelacji informują, z jaką siłą usytuowanie w strukturze działowej (rozpatrywanej w podziale na 10 podstawowych działów gospodarki) różnicowało poziom dochodów w porównywanym przedziale czasu. Okazuje się, że druga połowa lat 80. była okresem największej świetności działowej segmentacji rynku pracy. Mimo że powrót do tego okresu nie nastąpił, zatrudnienie w określonym dziale pozostaje ważniejszym wyznacznikiem dochodów niż wiek, pozycja ojca i sektor gospodarki, ujmowany w podziale na firmy prywatne i państwowe. Po 9 latach od upadku systemu nakazowo-rozdziałowego, nierozzerwalnie związana z nim struktura działowa identyfikuje 2,5% zmienności dochodów. Dane w tabeli 9 dostarczają materiału do snucia hipotez na temat tego, w jakim stopniu zmieniła się siła ekonomiczna poszczególnych działów.

Porównanie „czystych” zysków i „strat” związanych z zatrudnieniem w określonych działach informuje, że w latach 90. dokonały się pewne zmiany. Jednakże do połowy lat 90. nie było zasadniczych przesunięć. Działem najbardziej uprzywilejowanym płacowo pozostawał przemysł wydobywczy, obejmujący w większości pracowników kopalni węgla – od sprzątaczek i pracowników biurowych, do dyrektorów spółek i górników. W epoce PRL

przemysł wydobywczy zdystansował inne branże, oferując zarobki przewyższające średnią krajową w granicach 36–47%, ponad to, co otrzymywało się z tytułu wykształcenia, zajmowanego stanowiska czy wykonywanego zawodu. Do 1995 r. (w świetle tych danych), uprzywilejowana pozycja przemysłu wydobywczego wydaje się niezagrożona: płacił on ekstra w granicach 39–47%. W 1998 r. nadpłata wynosiła już tylko 19%. Walka z próbami restrukturyzacji stanowi ważkie świadectwo odporności raz utrwalonych struktur na zmiany systemu politycznego i koniunktury.

Kwoty zysków i strat związane z przynależnością do innych działów, nie odbiegają w istotnym stopniu od średniej ogólnokrajowej. Stosunkowo wysokie dochody pracowników administracji państwowej w 1987 (głównie sądownictwo i urzędy centralne) noszą znamiona epizodycznego sukcesu. W istocie 16% „czystego zysku” z tytułu pracy w administracji państwowej w 1987 r. świadczy o wyjątkowym przyпыwie fortuny, której źródłem mogą być rozmaite czynniki nie wyłączając legislacyjnych potknięć pozwalających na uzyskiwanie przywilejów płacowych. Tym, co zwraca uwagę, są najniższe dochody rolnictwa, handlu i pracowników usług społecznych (nauka, oświata, kultura, zdrowie). W 1998 r. pozostawali oni na samym dole hierarchii, co można by zapisać na konto braku ekonomicznej i rynkowej siły tych branż.

Rzućmy te ustalenia na szersze tło. W opinii ekonomicznych ekspertów, światowe tendencje docierają do Polski, nie doprowadziły one jednak do zmiany układu sił wśród kluczowych branż i przedsiębiorstw. Zestawienie przywilejów płacowych polskiego górnictwa z deficytowym stanem jego finansów musi doprowadzić do wniosku, że nie mogą być one niczym innym niż zasługą siły przetargowej kierownictwa, związków zawodowych i załóg. Relikt PRL? Trudno jest się uwolnić od zadumy nad niemożnością przyspieszenia pewnych zmian, co częściowo usprawiedliwia polityków.

Struktura działowa krzyżuje się z podziałem na sektor prywatny i publiczny. Praca w sektorze prywatnym przestała być tak intratnym zajęciem jak w czasach PRL, gdy bardziej opłacało się być robotnikiem u badylarza niż inżynierem w fabryce. *Mały Rocznik Statystyczny* podaje, że w 1998 r. przeciętne wynagrodzenia w sektorze publicznym przewyższały średnią wśród pracowników najemnych w firmach prywatnych (czyli z pominięciem właścicieli) o 9,7% (1999: 100).

Otwarcie się sektora prywatnego w latach 90. spowodowało, że praca w nim musiała stracić na wartości. Jak podaje GUS, z pracy w sektorze prywatnym utrzymywało się w 1998 r. 70,2% ogółu ludności, podczas gdy jeszcze w 1990 r. odsetek ten wynosił 45,1% (1999: 115). W niczym nie zmienia to faktu, że średnia dochodów w sektorze prywatnym nieprzerwanie przewyż-

szła dochody pracowników sektora publicznego od 1982 r. W 1998 r. „czysty” zysk finansowy związany z pracą w sektorze prywatnym wynosił 14%, niezależnie od wykształcenia, płci i innych atrybutów pozycji rynkowej. Sektor prywatny zachowuje swą atrakcyjność za sprawą właścicieli. Zobaczmy jednak, w jakim stopniu opłacało się być właścicielem w latach 90.

PRZESUNIĘCIA W HIERARCHII DOCHODÓW

Wyniki dotychczasowych badań świadczą, że pierwsza połowa lat 90. upłynęła pod znakiem materialnego awansu inteligencji i kadr kierowniczych najwyższego szczebla, odgrywających w hierarchii dochodów czołową rolę. Natomiast nieco w dół na drabinie dochodów przesunęli się ludzie biznesu. Poszukamy teraz dalszego ciągu tych zmian, starając się odpowiedzieć na dwa zasadnicze pytania: czy stosunkowo wysoka pozycja inteligencji stała się nieodwracalnym faktem i czy właściciele firm nie odzyskują uprzywilejowanej pozycji, którą zajmowali w nie tak dawnej przeszłości.

W badaniach ankietowych nie wymyślono dotąd lepszego sposobu zdobywania informacji o dochodach niż zadawanie pytań. W badaniach zrealizowanych w maju 1998 r. respondenci odpowiadali na następujące pytanie: „Biorąc pod uwagę pierwszy kwartał, proszę powiedzieć, ile wynoszą przeciętne miesięczne dochody Pana(i) i wszystkich osób z Pana(i) gospodarstwa domowego, włączając w to wszystkie źródła dochodów. Proszę uwzględnić wszystkie dochody z pracy stałej i prac dodatkowych oraz wszystkie inne dochody, takie jak renty, emerytury, stypendia, dodatki, alimenty, zasiłki, dochody z wynajmu lub dzierżawy itp. Proszę obliczyć średnią miesięczną – po odliczeniu podatku”. W każdym badaniu, których wyniki analizujemy w tej książce, pytanie to zadawano w bardzo podobny sposób.

Tabela 10 zawiera porównanie struktury dochodów. Po ustaleniu, ile wynoszą średnie dochody na osobę w każdej z 14 kategorii, zostały one zrelatywizowane do średniej dla poszczególnych lat. Porównujemy dystanse między kategoriami, a nie absolutne wielkości dochodów, które stale rosły i nie nadają się do porównań w czasie. Wartości wyższe od 100 identyfikują usytuowanie kategorii powyżej średniej, natomiast wartości poniżej 100 informują o ich odpowiednio gorszej sytuacji finansowej.

Kto zyskał na zmianie ustroju, a kto stracił? W hierarchii dochodów nie dokonana się rewolucja, niemniej jednak wyglądała ona nieco inaczej niż w latach 80. Głównym beneficjentem zmian stały się wyższe kadry kierownicze. W 1998 r. dochody kierowników firm i instytucji państwowych przewyższały

Tabela 10. *Dochody rodzin*

Kategorie społeczno-zawodowe	Średnie miesięczne dochody rodzin na osobę w kategoriach/średnia krajowa				
	1987	1991	1993	1995	1998
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	145	130	317	224	223
Inteligencja nietechniczna	145	138	226	187	175
Inżynierowie	123	142	134	141	128
Technicy	104	109	101	111	120
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	112	108	129	117	118
Pracownicy biurowi	103	102	105	119	109
Właściciele firm	146	268	144	154	160
Pracownicy placówek handlowych	98	89	91	97	87
Brygadziści	100	86	85	81	119
Robotnicy wykwalifikowani	95	85	79	82	92
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	91	72	68	75	76
Pracownicy fizyczni usług	80	76	63	78	75
Robotnicy rolni	77	65	58	57	67
Właściciele gospodarstw rolnych	88	63	57	63	68
Średnia	100	100	100	100	100
Stosunek korelacyjny	0,24	0,37	0,44	0,20	0,35

średnią dla ogółu ludności o 123%. Od początku był to konsekwentny marsz w górę hierarchii. Na drugim miejscu znalazła się inteligencja nietechniczna z dochodami przewyższającymi średnią o 75%. Inteligenci przesunęli się na tę pozycję w pierwszej połowie lat 90. (w każdym razie byli już tam w 1993 r.), wyprzedzając ludzi biznesu, którzy po krótkim okresie niebywałego odbicia się na wierzchołek hierarchii dochodów oddali pole inteligencji.

Właściciele mieli się stać kołem zamachowym polskiego kapitalizmu czerpiąc w zamian należny profit. Pozycja biznesu zmieniła się radykalnie w dwóch odsłonach. Najpierw nastąpił awans – popyt na usługi sektora prywatnego zdawał się być nienasycony, uruchamiano nieprawdopodobne przedsięwzięcia w posesjach dzierżawionych za tani grosz, a sukcesy rzutkich pionierów biznesu znajdowały licznych naśladowców. Prosperity pierwszych lat transformacji wyniosła właścicieli na szczyt hierarchii dochodów. W okresie największego triumfu (około 1991 r., jak wynikałoby z danych) dochody czerpane z biznesu przekraczały średnią krajową 2,68 raza, podczas gdy wielkość tego wskaźnika dla kadr kierowniczych i inteligencji oscylowała

w granicach 1,3–1,4. Kapitał ulokowany w firmie był w tym okresie lepszą lokatą od profesjonalnej ekspertyzy i menedżerskich kwalifikacji.

Zaczyna się druga odsłona dramatu rozwijającego się według klasycznych praw koniunkturalnego cyklu, w którym kryzys następuje po prosperity. W latach 1991–1993 przewaga dochodów właścicieli nad średnimi dochodami zmniejsza się nagle do 44% powyżej średniej. Wprawdzie w późniejszym okresie dochody ponownie rosną – dochodząc w 1998 r. do 60% – ale daleko im do świetności z lat wielkiego przełomu. Zastanawiając się nad dynamiką tych zmian można powiedzieć, że nagły wzrost opłacalności biznesu stał się przyczyną równie szybkiego pogorszenia jego rentowności. Potrzeby konsumpcyjne zaspokojono w szybkim tempie i trzeba było pozyskiwać klientów. Zwiększyła się liczba firm, wolne nisze na rynku zostały wypełnione, zaostrzyły się kryteria dostępu do kredytu. Młoda generacja prywatnych przedsiębiorców ma do rozważenia realną perspektywę zwinięcia interesu i pójścia na garnuszek państwa.

Ruch biznesu w dół miał czytelną logikę. Była ona logiką rozwarstwienia, wynikającą z rozrastania się kategorii właścicieli małych firm, pracujących na własny rachunek domokrażców i ulicznych handlarzy – niskie dochody „niestacjonarnych” przedsiębiorców (*non-stationary* stało się w literaturze anglosaskiej modnym określeniem) ściągnęły w dół średnią dla całej kategorii. Trudno byłoby oczekiwać czegoś innego znając wzory rekrutacji do polskiego biznesu. W badaniu przeprowadzonym w 1994 r. próbowano ustalić, z jakich warstw zawodowych wywodzą się właściciele firm, kim są i co sobą reprezentują. Okazuje się, że 22% właścicieli wykonywało przedtem niewykwalifikowaną pracę fizyczną podejmowaną dorywczo i po krótkim przyuczeniu do zawodu, a 28% napłynęło z kategorii robotników wykwalifikowanych. Z inteligentów rekrutowało się tylko 7%, a 8% przeszło do sektora własności z rolnictwa (zob. Domański 1997: 77). Jak wykazywali Bechhoffer i Elliot (1981), Curran i Blackburn (1991) i inni badacze tej klasy społecznej, nazywanej w krajach anglosaskich *old middle class*, właścicieli małych firm cechuje na ogół zachowawczość, brakuje im motywacji, przedsiębiorczości i odwagi. Również w Polsce nie są oni dobrym materiałem na sukces, co pozwala zrozumieć usytuowanie tej kategorii poniżej inteligencji nietechnicznej – sprzecząc stereotypom.

Faktem jest, że w latach 90. sektor prywatny wchodził na normalny tor walki o kapitały i rynki zbytu, podobnie jak dokonywało się to w społeczeństwach zachodnich przez ostatnie dziesięciolecia. Drobną własność dobijają tam podatki, przegrywa ona walkę z wielkimi koncernami i ustępuje silnym związkom zawodowym w przetargu o programy rządowe. W ostrej rywalizacji daje to jej najwyżej środkową pozycję w hierarchii dochodów.

Wróćmy do Polski. W środkowych partiach hierarchii sytuują się u nas 3 wielkie kategorie – technicy, pracownicy administracyjni średniego szczebla i pracownicy biurowi. Ta stosunkowo duża zbiorowość, obejmująca nie mniej niż 20% ogółu dorosłej ludności, różni się od inteligencji niższym prestiżem, mniejszą złożonością ról zawodowych, autonomią wykonywanych zadań i poziomem wykształcenia. Są oni pracownikami najemnymi, co odróżnia ich od właścicieli – z kolei umysłowy charakter pracy separuje ich od robotników. W latach 90. nastąpiło w tym obszarze hierarchii kilka płytkich przesunięć w górę i w dół, nie naruszających jednak struktury całego układu.

Najniższe dochody mieli zawsze robotnicy niewykwalifikowani, robotnicy rolni i chłopi, których sytuacja jest jeszcze mniej godna pozazdrosczenia w latach 90. W 1987 r. dochody robotników niewykwalifikowanych w produkcji i robotników wykwalifikowanych kształtowały się na zbliżonym poziomie, sięgając 91–95% średniej. W ciągu następnych lat robotnicy wykwalifikowani stracili niewiele, natomiast dochody robotników niewykwalifikowanych obniżyły się do poziomu 76%. Lata te stały się okresem rozwiania złudzeń dla ludzi nie mających do zaoferowania nic poza siłą rąk, rzuconych na głęboką wodę ostrego współzawodnictwa, których przestały chronić przywileje branżowe. Tradycyjny podział klasy robotniczej na dwa wielkie segmenty być może odżywa.

Hierarchię dochodów zamykają robotnicy rolni i chłopi, którzy są drugim wielkim przegrany obok robotników. Dla innych warstw społeczno-zawodowych pogorszenie się finansowej kondycji właścicieli gospodarstw oznacza większe obciążenia dodatkowymi kosztami, wynikającymi ze wzrostu dopłat do cen artykułów rolnych. Tzw. wskaźnik wsparcia dla rolnictwa (*consumer support estimate*), czyli nadwyżka wydatków krajowego nabywcy w związku z subsydiami rolnymi, wzrósł z 8% w latach 1991–1993 do 21% w latach 1996–1998, podczas gdy w krajach Unii Europejskiej zmniejszył się on z 38 do 25% (cyt. za: Kofman i Roszkowski 1999: 111). Na plus transformacji należałoby zapisać zmniejszenie się udziału klasy chłopskiej w strukturze społeczno-zawodowej, jak pamiętamy, punktem zwrotnym były tu lata 90.

KONKLUZJE

Po dziesięciu latach kształtowania się stosunków rynkowych jedno jest pewne – masowy awans społeczny, równość szans startu i walka z nierównościami warunków życia nie stały się wizytówką ani magnesem nowego ustroju. Śledząc zmiany w strukturze społecznej skoncentrowałem się na ruchliwości

międzypokoleniowej, nierównościach edukacyjnych i na zasadach dystrybucji dochodów. Wyniki tych analiz można podsumować w trzech punktach.

Pierwszy punkt dotyczy ruchliwości międzypokoleniowej, która jest zbiórczą charakterystyką siły barier społecznych. Okazuje się, że były one mniej przenikalne w końcu lat 90. niż w schyłkowym okresie poprzedniego ustroju. Podczas gdy gospodarka wyraźnie zmieniała oblicze, nie wystąpiły zjawiska masowego awansu i degradacji w systemie uwarstwienia. Odwrotnie – ruchliwość zmniejszyła się, a jednostki wywodzące się z rodzin o wyższym statusie sytuują się coraz wyżej w hierarchii zawodowej. Na tej podstawie można by sformułować wniosek, że przejście z systemu wywodzącego swój rodowód z ideologii socjalizmu do systemu kapitalistycznego spowodowało usztywnienie barier społecznych, związanych z przywilejami płynącymi z tytułu pochodzenia. Zmiana systemu wywołała zwrot, którego należało się spodziewać, chociaż sytuacja jest płynna i niewykluczone, że spora część przedstawionych powyżej wniosków stanie się za kilka lat wyłącznie zapisem historii.

Drugi punkt dotyczy nierówności w dostępie do wykształcenia. Założeniem systemu edukacyjnego jest eliminacja nierówności związanych z pochodzeniem społecznym. Nasze oczekiwania opierały się na dwóch faktach. Z jednej strony, systematyczne upowszechnianie edukacji na coraz to wyższych szczeblach powinno sukcesywnie osłabiać wpływ barier pochodzeniowych. Z drugiej strony, trzeba było mieć na uwadze zadziwiający brak zmian w sile tej zależności w czasie, który stwierdzono w Polsce i w większości krajów. Przedstawione tu porównania siły związku pomiędzy poziomem wykształcenia a pochodzeniem społecznym wskazują, że nierówności edukacyjne pozostały odporne na zmianę systemu. Jednak statyczny obraz, odtworzony na podstawie ogólnych wskaźników, nie powinien uspokajać. Za pozornym brakiem zmian kryje się rosnąca przewaga pochodzenia inteligenckiego w zakresie dostępu do wyższego wykształcenia, w porównaniu z innymi kategoriami pochodzenia. W latach 90. osoby wywodzące się z inteligencji częściej kończyły wyższe studia, podczas gdy szanse uzyskania dyplomu szkoły wyższej przez pracowników umysłowych, właścicieli firm, robotników i chłopów pozostawały nie zmienione. Z wnioskiem tym łączy się ogólniejsza refleksja dotycząca zasady równości szans. Realizacja tej zasady w praktyce stała się jednym z kryteriów wyższości zachodnich demokracji: pod sztandarami równych szans startu (niezależnych od różnic pochodzenia), kapitalizm burzył struktury stanowe. Nie można wykluczyć, że te pierwsze lata są tylko przejściowym odwrotem od realizacji zasady równych szans. Jednak warto wiedzieć, co się traci.

Trzeci wniosek dotyczy nowych reguł wynagradzania. Liberalna ideologia głosi, że prawdziwa równość szans nie wyklucza silnych nierówności do-

chodów. Racjonalność kapitalistycznego rynku, która daje szanse zdolniejszym, przedsiębiorczym i wykształconym jednostkom, dla klas niższych jest rzeczą najbardziej zdradliwą. Jak dobrze pamiętamy, stosunkowo słaba zależność dochodów od wykształcenia i złożoności wykonywanego zawodu była znamionym przejawem niewydolności gospodarki planowej i naruszała potoczne rozumienie norm sprawiedliwego wynagradzania. Ludzie z wyższym wykształceniem zawsze uzyskiwali, średnio rzecz biorąc, najwyższe dochody, jednak nie były one na tyle wysokie, na ile warte były ich zasługi. Deficyt merytokracji przewyciężyły pierwsze lata kapitalizmu – w sferze dystrybucji dochodów jest ona odpowiednikiem hasła równości szans. Okazuje się, że w 10 lat po obradach Okrągłego Stołu wyższy poziom wykształcenia, wyższa pozycja zawodowa i stanowisko kierownicze zapewniały znacznie wyższe dochody niż w latach 80. Systematyczny wzrost roli wyznaczników indywidualnego awansu sugeruje nieodwracalny charakter tego procesu. Odzwierciedleniem wzrastającej opłacalności kapitału edukacyjnego stał się awans kadr kierowniczych i kategorii inteligencji, które w hierarchii dochodów wyprzedziły właściciele firm: ludzie o wyższym statusie zawodowo-edukacyjnym mogą spoglądać w przyszłość z chłodnym optymizmem. Równocześnie miał miejsce postępujący wzrost nierówności: wielu Polaków dokonujących bilansu korzyści i strat zyskało przykrą świadomość, że porcja chleba, jaką jedzą, coraz bardziej zależy od nich samych. Towarzyszył temu wzrost ogólnych wskaźników zamożności: niezaprzeczalnym faktem stał się wzrost wyposażenia gospodarstw domowych w dobra materialne.

Oceny tych zmian można dokonać w jeszcze innych wymiarach. Ambitne próby budowania teorii inspirują do tworzenia modelowych ujęć zmiany społecznej zapoczątkowanej przez zmianę systemu. Edmund Wnuk-Lipiński (1999) wyróżnia 3 typy zmiany społecznej: stopniową, radykalną i mieszaną. Stopniowa zmiana oznacza systematyczne zastępowanie poszczególnych elementów starego elementami wylaniającego się ładu; zmiana radykalna obejmuje wszystkie najistotniejsze elementy ładu społecznego od razu; natomiast mieszany typ zmiany społecznej odnosi się do nagłego zastępowania niektórych kluczowych elementów starego ładu, elementami nowymi, co otwiera drogę do stopniowych zmian elementów mniej istotnych. Wykorzystując tę typologię do przedstawionych w pracy wyników badań należałoby ją trochę skomplikować: struktura społeczeństwa polskiego stopniowo ewoluuje dokonując zwrotów. Najbardziej pesymistyczne stanowisko zakłada, że transformacja ustrojowa przyniosła dotąd ludziom zdecydowanie mniej korzyści niż strat. Moim zdaniem jest to wniosek zbyt skrajny, chociaż ostateczny osąd pozostawiam czytelnikom.

ANEKS. BAZA ŹRÓDŁOWA DANYCH

Empiryczną bazą tych analiz są dane pochodzące z badań zrealizowanych na ogólnokrajowych próbach ludności tradycyjną metodą bezpośredniego wywiadu. Wszystkie reprezentują dorosłych mieszkańców Polski. Sięgnąłem wstecz tak daleko, jak było można, przy ograniczeniach związanych z porównywalnością danych. Wyjściowym punktem analiz jest rok 1982 – kończę je na 1999 r. Oto lista badań.

1. „Warunki życia i potrzeby społeczeństwa polskiego, 1982” – badanie przeprowadzone w listopadzie 1982 r. na ogólnopolskiej próbie gospodarstw domowych, dobranych metodą losową, liczącej 5317 mężczyzn i kobiet (Beskid 1984).

2. „Struktura społeczna II”, listopad–grudzień 1987, ogólnopolska, losowa próba osób – 5884 mężczyzn i kobiet (Słomczyński i in. 1989).

3. Polski Generalny Sondaż Społeczny (PGSS). Edycje z lat 1992–1995 zrealizowane na ogólnopolskich losowych próbach adresów domowych. W 1992 r. PGSS objął 1647, w 1993 – 1649, w 1994 – 1609, i w 1995 r. – 1603 mężczyzn i kobiet (Cichomski i Morawski 1995).

4. Badanie „Podziały społeczne w Polsce”, przeprowadzone w maju 1998 r., w ramach kierowanego przeze mnie grantu KBN (1 HO1F 012 13) „Jak formują się w Polsce klasy średnie w okresie transformacji?”. Była to losowa próba 1584 mężczyzn i kobiet.

5. „Jak żyją Polacy?” – badanie zrealizowane przez zespół pracowników Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk na losowo dobranej próbie adresów domowych. Zrealizowano 1323 wywiady.

Wszystkie wnioski dotyczące zmian w czasie odnoszą się do zbiorowości osób w wieku 21–65 lat. Taki był najwęższy przedział wieku respondentów w badaniu „Struktura społeczna II” z listopada–grudnia 1987 r., co przesądziło o zawężeniu zakresu analiz – wszystkie pozostałe badania przeprowadzono na zbiorowościach od 18. roku życia w górę.