

Henryk Domański Merytokracja, hierarchia dochodów i dynamika mobilności. Polska na tle państw postkomunistycznych

Analizując dane z sześciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej autor próbuje ustalić, w którym z nich stratyfikacja społeczna stosunkowo najbardziej zbliża się do wzorów typowych dla rozwiniętych systemów kapitalistycznych. Wybrane zostały cztery wskaźniki zaawansowania tych krajów na drodze do rozwiniętego kapitalizmu: 1) stopień merytokracji w zasadach wynagradzania, 2) kształt hierarchii podstawowych warstw społeczno-zawodowych, 3) dynamika mobilności społeczno-zawodowej w latach dziewięćdziesiątych oraz 4) poziom dochodów. Podstawę rozstrzygnięć stanowią wyniki badań przeprowadzonych w ramach międzynarodowego projektu w latach 1993–1994 w Bułgarii, Czechach, Polsce, Rosji, Słowacji i na Węgrzech. Dane pochodzą z kilkutyśięcznych, reprezentatywnych prób dorosłej ludności tych krajów. Z analiz wynika, że zarysowuje się pewien wzór: z Rosją, na biegunie stosunkowo najsłabszej dynamiki przekształceń strukturalnych i procesów mobilności, gdzie zasada wynagradzania za kwalifikacje występuje najsłabiej, oraz Węgrami, Czechami i Polską – na przeciwległym krańcu.

Trzonem gradacji społecznej w większości krajów są: hierarchia edukacyjna, status zawodowy i nierówności dochodów. W ostatnich latach w Polsce występuje pewna krystalizacja tego układu. Zwiększyła się mianowicie zbieżność między wymiarem edukacyjnym i zawodowym a dochodami. To, jakie ludzie mają wykształcenie i jaką zajmują pozycję zawodową coraz silniej determinuje poziom nagród finansowych uzyskiwanych z tego tytułu.

Rosnąca zbieżność wykształcenia i zawodu z dochodami pociąga za sobą daleko idące skutki. Tak wynikałoby z teorii, wspartej na mocnej podbudowie badań. Według ustaleń teoretycznych, potwierdzanych przez empiryczne analizy mechanizmów społecznych, z zależności tych można wnioskować zarówno o alokacji jednostek na pozycje zawodowe po ukończeniu szkoły, jak i o zasadach dystrybucji. To ostatnie ma szczególne znaczenie dla Polski, gdzie w latach osiemdziesiątych (a być może i wcześniej, chociaż ściśle porównywalne dane dla tego okresu nie istnieją) tendencją dominującą był stosunkowo słaby związek zarobków z wykształceniem.

W klasycznych teoriach stratyfikacyjnych zjawisku dekompozycji poświęcono sporo miejsca w kontekście dysfunkcji systemowych. Jeżeli wyższe kwalifikacje nie są odpowiednio wynagradzane, to – argumentowali Davis i Moore (1945) – ludzie nie mają motywacji, aby się kształcić, zajmować pozycje wymagające inwestycji edukacyjnych, a elita zawodowa

nie czuje się zobowiązana do właściwego wykonywania przypisanych obowiązków. *Ergo*, mechanizm społeczny jest wadliwy i, aby go usprawnić, trzeba dążyć do ściślejszego powiązania wykształcenia oraz pozycji zawodowych z dochodami.

W Polsce taki trend się zarysowuje. Można go tłumaczyć konsekwencjami zmiany systemu politycznego, co wydaje się prawdopodobne, ze względu na koincydencję procesów rekonstrukcji z przechodzeniem od gospodarki scentralizowanej do rynkowej. Bardziej złożone kwalifikacje powinny być wynagradzane wyżej w miarę zbliżania się do systemu, w którym większy wpływ na zasady dystrybucji uzyskuje wycena kwalifikacji zawodowych poprzez zapotrzebowanie zgłaszane samorzutnie przez rynek pracy. Być może rosnąca korelacja wykształcenia z dochodami (Domański 1994; Rutkowski 1996) odzwierciedla wzrastającą wagę rynkowych mechanizmów dystrybucji.

Takie były ustalenia dla połowy lat dziewięćdziesiątych. Hipotezę o systemowych uwarunkowaniach dynamiki układów stratyfikacyjnych można by teraz poddać bliższemu oglądowi w kontekście porównań z innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej, przechodzącymi podobne przekształcenia jak Polska.

Pierwsze pytanie dotyczy tego, jak dalece mechanizmy uwarstwienia w społeczeństwach postkomunistycznych różnią się między sobą. Różnice istnieją, trzeba więc poszukiwać możliwych przyczyn. Weźmy np. zależność zarobków od wykształcenia i zawodu. Gdyby dało się stwierdzić, że jej poziom jest związany np. z niejednakowym stopniem rozwoju gospodarczego w Polsce, Bułgarii czy na Węgrzech, byłby to wynik potwierdzający ustalenia dotychczasowych porównań międzykrajowych. Wskazują one na występowanie tego typu wzajemnych uwarunkowań, zachodzących między strukturą, a innymi „podsystemami” społecznymi. Spróbujmy zbadać, czy takie zależności zarysowują się w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej.

Porównanie Polski z innymi państwami postkomunistycznymi pozwoli też na ustosunkowanie się do pytania o trafność prognozy dotyczącej „konwergencji”, czyli zbliżania się współczesnych społeczeństw do modelowego wzorca. W rozmaitych teoriach konwergencji, które formułowano od lat pięćdziesiątych, stanem docelowym jest społeczeństwo rozwiniętego kapitalizmu. Rzecz jasna, nie istnieje jeden wzór zuniformizowanego dla wszystkich krajów kapitalistycznych procesu tworzenia się hierarchii społecznej. Można jednak wskazać dość wymierne kryteria dystansu dzielącego Wschód od Zachodu *en bloc* (do których się za chwilę odwołam). Przedtem musimy oczywiście przyjąć, że orientacja prozachodnia wyznacza ogólny kierunek przekształceń dokonujących się w Polsce. Tę fundamentalną prawdę przyjmuję na użytek niniejszych analiz.

*

Pokażmy najpierw, czy w Polsce faktycznie zwiększa się korelacja jednostkowych nakładów z nagrodami. Wielkości podane w tabeli 1 informują, jaki odsetek zróżnicowania indywidualnych dochodów wyjaśniały (w sensie statystycznym) łącznie poziom wykształcenia i stopień złożoności wykonywanego zawodu. Wykształcenie i złożoność pracy są dwoma wskaźnikami atrybutów i ról, najczęściej stosowanymi w analizach mechanizmu wymiany nakładów na nagrody. Z nimi związane są właśnie różne nakłady, które w nowoczesnych systemach rynkowych powinny być opłacane „właściwie”, czyli odpowiednio wyżej, w miarę ich wzrostu.

Tabela 1
Współczynniki korelacji częściowej w regresji zarobków w Polsce

Zmienne niezależne	1982	1987	1991	1992	1993	1995
Wykształcenie i złożoność pracy	3,5	4,1	4,9	4,4	5,6	9,1

Wszystkie wartości są istotne statystycznie ($p < 0,01$). W celu ułatwienia prezentacji zostały one pomnożone przez 100.

Analiza danych przedstawionych w tabeli pozwala stwierdzić, że od 1982 r. (jest to najwcześniejszy rok, dla którego istnieją porównywalne dane) następował wyraźny wzrost zależności. Jak zdaje się wynikać z danych, trend ten zarysował się wyraźniej na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Na początku analizowanego okresu czysty udział wykształcenia i złożoności pracy w zarobkach jednostek wynosił 3,5%, w 1995 r. – już 9,1%. Nie dokonał się żaden gwałtowny skok po 1989 r., niemniej jednak w latach dziewięćdziesiątych siła ogniwa łączącego nakłady z nagrodami ukształtowała się na wyższym poziomie. Występują pewne oscylacje w natężeniu tej zależności, jednak nie doprowadziły one do załamania dominującego trendu.

Kilka argumentów przemawia za tym, aby do przytoczonego wyniku odnieść się z zaufaniem. Wszystkie dane, do których się odwołuję, pochodzą z ogólnokrajowych prób reprezentujących dorosłą ludność Polski (por. Domański 1997). Analizując siłę tego związku kontrolowałem wpływ innych czynników (płci, wieku, wielkości miejsca zamieszkania, zatrudnienia w dziale i sektorze gospodarki oraz zajmowanego stanowiska), które współwystępują z pozycją zawodową i wykształceniem. Oznacza to, że wzrost korelacji odzwierciedla rosnącą rolę nakładów jako samodzielnego czynnika w różnicowaniu zarobków. Ten sam trend rosnącego wpływu wykształcenia na poziom dochodów w Polsce wykrywają ekonomiści, analizując dane z systematycznie powtarzanych badań Głównego Urzędu Statystycznego, realizowanych od lat osiemdziesiątych na wielotysięcznych reprezentacjach dorosłej ludności (por. Rutkowski 1996).

Wzrost korelacji „nakładów” z zarobkami nie jest jedynie specyfiką polskiego okresu transformacji systemowej. Identyczną tendencję odnotowano w Czechach. Tam również porównania wpływu wykształcenia, a także miejsca zajmowanego w hierarchii kierowniczej, na wysokość zarobków dokumentują, że w latach 1986–1994 wpływ ten wyraźnie się zwiększył (Mateju, Lim 1995).

Podsumujmy. Zmiany w zasadach dystrybucji postępują w kierunku większej zbieżności między dochodami a atrybutami jednostek będącymi formalnym tytułem do otrzymywania wynagrodzeń. Przekłada się to na krystalizację wymiarów uwarstwienia w aspekcie makrostrukturalnym. Ujmując zaś rzecz dynamicznie, jest to świadectwo rekompozycji – procesu odchodzenia od sytuacji stosunkowo znacznego rozchwiania ekonomicznego wymiaru stratyfikacji, hierarchii wykształcenia i pozycji zawodowej, czyli od sytuacji typowej dla poprzedniego systemu.

*

Dopóki jednak nie porównamy Polski z innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej, trudno powiedzieć, jak bardzo zaawansowane są procesy przekształceń strukturalnych, zwłaszcza zaś rekompozycja układu uwarstwienia.

Wybrałem cztery cechy, które można by potraktować jako wskaźnik usytuowania na drodze do rozwiniętych społeczeństw kapitalistycznych. Pierwszym kryterium jest stopień merytokracji w zasadach wynagradzania, która w systemach rynkowych uwydatniała się zawsze silniej niż w społeczeństwach komunistycznych. Po drugie, pokażę, jak wygląda hierarchia podstawowych warstw społeczno-zawodowych w Polsce na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Czy polski wzór bardziej przypomina system uwarstwienia typowy dla społeczeństw zachodnich, czy też bliższy Zachodowi jest np. wzór węgierski czy czeski? Trzecim punktem odniesienia będzie dynamika mobilności społeczno-zawodowej. Porównam natężenie mobilności przed zmianą systemu politycznego i po zmianie. Jeżeli w latach dziewięćdziesiątych jest ona większa niż w poprzedniej dekadzie, mogłoby to znamionować reakcję struktury społecznej na transformacje ustrojowe. W którym kraju dokonano się zatem największe otwarcie barier stratyfikacyjnych? Natężenie mobilności jest klasycznym wskaźnikiem otwartości. Musiałaby to być jednak rzeczywiście znacząca różnica. Kolejnym wyznacznikiem jest poziom dochodów. Będzie to kryterium pomocnicze, charakteryzujące nie tyle stratyfikację wewnątrz krajów, ile między krajami. Wiemy, że dochody powinny rosnać. Powstaje pytanie, w którym kraju wzrastają bardziej.

Podstawą rozstrzygnięć w każdej z tych kwestii będą ustalenia empiryczne. Odwołam się do wyników badań przeprowadzonych w ramach międzynarodowego projektu, który objął 6 krajów: oprócz Polski – Bułgarię, Czechy, Rosję, Słowację i Węgry. Badania zrealizowano w 1993 r., z wyjątkiem Polski, gdzie przeprowadzono je w 1994 r. Dane są ściśle porównywalne. Pochodzą z dość dużych, bo kilkutyśięcznych, reprezentatywnych prób dorosłej ludności tych krajów (por. Domański 1996).

*

Punkt pierwszy to siła zależności między zarobkami a wykształceniem, pozycją zawodową i stanowiskiem w hierarchii organizacyjnej w Polsce na tle pięciu krajów. Chodzi o rozstrzygnięcie, czy zasady wynagradzania w Polsce podporządkowane są, bardziej czy mniej, regułom merytokratycznych zasad dystrybucji. Przypomnę, że w przypadku dystrybucji dochodów za przejaw merytokratycznego wynagradzania zwykle się uznawać ich silną zależność od profesjonalnej wiedzy, posiadanych kwalifikacji oraz złożoności wykonywanego zawodu.

Tabela 2

Różnice w miesięcznych zarobkach związane z wykształceniem, pozycją zawodową i stanowiskiem w porównaniu ze średnią krajową (w %)

Różnice zarobków związane z	Bułgaria	Czechy	Polska	Rosja	Słowacja	Węgry
Poziomem wykształcenia	3,4 ^a	3,3 ^a	4,8 ^a	1,8	3,2 ^a	4,1 ^a
Pozycją zawodową	0,3 ^b	0,6 ^a	0,3	0,0	0,4 ^a	0,7 ^a
Miejscem w hierarchii stanowisk	1,0 ^a	1,3 ^a	2,7 ^a	1,0	0,5*	1,8 ^a

^a p < 0,01.

^b p < 0,05.

Przejdźmy do faktów z pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych. Wielkości podane w tabeli 2 informują, jak duży wzrost zarobków (ujmując rzecz procentowo) był związany z przechodzeniem na każdy kolejny poziom wykształcenia, z awansem w hierarchii zawodowej (obejmującej kilkaset szczebli) oraz jakie były różnice procentowe między dochodami osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych i wykonawczych (wyprocentowane w stosunku do średniej zarobków dla każdego z krajów)¹. Silniejsza zależność jest symptomem większego zasięgu merytokratycznych reguł dystrybucji.

Układ zależności wyłaniający się z tabeli 2 wskazuje, że poszczególne ogniwa merytokracji są silniejsze w czterech krajach, tj. w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, przy czym ścisłą czołówkę tworzą Polska i Węgry. W kwestii wykształcenia trzeba wyjaśnić, że wyróżniłem jego 9 szczebli (od niepełnego podstawowego do ukończonej szkoły wyższej). Wynik podany w tabeli 2 dla Polski wskazuje więc, że przeciętne różnice zarobków między każdym z kolejnych poziomów wykształcenia wynosiły 4,8% średniej dla całej zbiorowości. W Polsce stosunkowo najlepiej opłacane też były stanowiska kierownicze, za które otrzymywano na czysto 2,7% w miarę przechodzenia na wyższy stopień hierarchii (od stanowisk czysto wykonawczych na pozycje, gdzie kieruje się pracą co najmniej 10 osób, i na trzeci szczebel, obejmujący stanowiska związane z kierowaniem powyżej 10 osobami). Na Węgrzech nieco silniejszym wyznacznikiem dochodów była pozycja zawodowa. Odbiegają od tego zależności w Bułgarii i Rosji, gdzie awans edukacyjny, zawodowy i kierowniczy zapewniał stosunkowo mniejsze, albo wręcz żadne, korzyści finansowe.

Wpływ wykształcenia w największym stopniu symbolizuje kanon merytokracji. Ważne jest, co konkretnie dawało posiadanie dyplomu wyższej uczelni, ile warta była matura (i jej odpowiednik w innych krajach), ile zaś świadectwo zasadniczej szkoły zawodowej? A w końcu – jak wiele traciły osoby, których kariera edukacyjna zakończyła się na najniższym szczeblu?

Tabela 3

Miesięczne zarobki w kategoriach wykształcenia w porównaniu ze średnią krajową (w %)

Różnica zarobków w stosunku do średniej osób z wykształceniem	Bułgaria	Czechy	Polska	Rosja	Słowacja	Węgry
Wyższym	28,7 ^a	34,8 ^a	57,2 ^a	9,3	28,3 ^b	40,7 ^a
Niepełnym wyższym	5,8	3,6	-1,8	24,4	9,3	10,1
Średnim	-1,7	3,1	5,6	10,4	-8,7	-1,7
Zasadniczym zawodowym	-8,9	-9,0	-18,7 ^a	-17,3	-7,0	-13,9
Podstawowym	-6,9	-11,4	-20,8 ^a	-17,0	-2,9	-16,5

^a $p < 0,01$.

^b $p < 0,05$.

¹ Są to współczynniki regresji w modelu, w którym kontrolowałem również płeć, liczbę lat przepracowanych od początku kariery zawodowej, zawód ojca, wielkość miejsca zamieszkania oraz zatrudnienie w dziale i sektorze gospodarki.

Odpowiedzi na te pytania można otrzymać z tabeli 3, porównując relatywne kwoty zysków i strat wiążących się z poszczególnymi poziomami wykształcenia². Jeżeli chodzi o zyski, to prawie w każdym z krajów ukończenie szkoły wyższej było strategią najbardziej opłacalną. Wszędzie – z wyjątkiem Rosji – zapewniało największy, kilkudziesięcioprocentowy przyrost zarobków, niezależnie od zajmowanej pozycji zawodowej i stanowiska, usytuowania w strukturach działowo-branżowych, wielkości miejsca zamieszkania, stażu pracy, płci, liczby przepracowanych godzin w tygodniu, przynależności do działu gospodarki i jeszcze kilku innych cech. Natomiast największe straty z powodu niskiego wykształcenia ponosili absolwenci szkół podstawowych i zasadniczych (a w Słowacji, Bułgarii i na Węgrzech również absolwenci szkół średnich). Poprzestając tylko na tym poziomie, uzyskiwano zarobki poniżej średniej ogólnokrajowej – oczywiście z racji samego tylko poziomu szkoły, bo nie ma w tych kwotach składników związanych z innymi cechami położenia społecznego absolwentów tych szkół (takimi jak płeć, wiek czy wielkość miejsca zamieszkania), które wyeliminowałem.

Fakt, że w pięciu krajach dyplom szkoły wyższej uzyskiwał na rynku pracy zdecydowanie najwyższą cenę sygnalizuje, że w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych wpływ merytokracji na wielkość zarobków nie był w Europie Środkowo-Wschodniej pozbawiony znaczenia. Dość równomierny był także przyrost płac wynikający z przechodzenia na kolejne szczeble systemu szkolnego, co również koresponduje z ideą merytokracyjnych zasad wynagradzania.

Jakie natomiast wnioski można by wysnuć na temat obecności zjawisk zakłócających wpływ merytokracji? Oznaką ich występowania byłyby stosunkowo niższe zarobki na wyższych poziomach wykształcenia, co – jak ustaliliśmy – miało miejsce w Bułgarii i Rosji. Nie najwyższa jest wartość studiów w Słowacji. Tam też zasięg merytokracji wydaje się raczej umiarkowany. Sądząc po sile związku, najbliższym modelowego wzorca znajduje się społeczeństwo polskie, bo dyplom wyższej uczelni był tutaj wynagradzany zdecydowanie najwyżej. Poza tym największa była tu różnica między najwyższym i najniższym poziomem wykształcenia. W Polsce dystanse zarobkowe zawierały się między górną granicą 57,2% powyżej i dolnym progiem 20,8% poniżej średniej dla całej zbiorowości. Na Węgrzech całkowity zakres zróżnicowania zarobków był w tym samym czasie o 40% niższy, a w Czechach był niższy aż o 70%.

*

Pod względem zasięgu merytokracji Polska tworzy zatem trójkąt z Węgrami i Czechami. Rozpatrzmy teraz drugie kryterium, które dotyczy kształtu układów stratyfikacyjnych. Czy jest on w Polsce bliższy typowej hierarchii społecznej w krajach zachodnich?

² Są to współczynniki regresji, otrzymane w ramach modelu scharakteryzowanego w przypisie 1, w którym wykształcenie w postaci gradacji poziomów zastąpiłem ciągiem zmiennych zero-jedynkowych, odpowiadających poszczególnym poziomom edukacji. Tak zwaną kategorią odniesienia, pominiętą w tabeli 3, jest zbiorowość osób z nie ukończonym wykształceniem podstawowym.

Z porównania wynika, że w sześciu rozpatrywanych krajach kształt hierarchii stratyfikacyjnej jest mniej więcej podobny. Myślę przede wszystkim o kolejności podstawowych warstw społeczno-zawodowych w hierarchii dochodów. W tabeli 4 podano wielkości dochodów, przypadających średnio na osobę w rodzinie, dla 9 kategorii. Zastosowany podział odzwierciedla najistotniejsze osie nierówności i zróżnicowań we współczesnych społeczeństwach; jest najbardziej popularnym i stosunkowo najczęściej stosowanym schematem podziałów klasowo-warstwowych.

Tabela 4
Miesięczne dochody rodzin na osobę (w dolarach USA)

Kategoria społeczno-zawodowa	Bułgaria	Czechy	Polska	Rosja	Słowacja	Węgry
Inteligencja, najwyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	86	137	168	26	106	216
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	71	114	123	23	92	176
Pracownicy biurowi	67	100	84	19	82	147
Prywatni przedsiębiorcy	83	149	117	57	116	160
Majstrowie i brygadziści	79	107	100	27	85	180
Robotnicy wykwalifikowani	65	102	76	21	78	139
Robotnicy niewykwalifikowani	56	92	77	19	78	127
Robotnicy rolni	53	84	65	17	77	115
Rolnicy – właściciele gospodarstw	67	139	76	22	129	141
Ogółem	65	107	93	23	85	147

Oprócz przeważających podobieństw są jednak i różnice. Te największe dotyczą pozycji prywatnych przedsiębiorców. Są oni symbolem zmian ustrojowych, a zatem dynamika ich przesunięć w hierarchii dochodów jest dobrym punktem odniesienia do porównań z hierarchią typową dla społeczeństw zachodnich. Otóż relacje ich dochodów względem dochodów innych warstw społeczno-zawodowych okazują się najbardziej zbliżone do zachodnich w Polsce i na Węgrzech. Charakteryzuje je stosunkowo niska pozycja prywatnych przedsiębiorców. W obu krajach właściciele firm mają niższe dochody niż kadry kierownicze i inteligencja, które są usytuowane na szczycie hierarchii. Na Węgrzech dochody przedsiębiorców są jeszcze niższe, bo prawie identyczne jak pracowników umysłowych średniego szczebla.

Do czego zmierzam? Do stwierdzenia, że jest w tym pewna analogia z pozycją ekonomiczną średniego i drobnego biznesu w Anglii, Stanach Zjednoczonych, Niemczech czy Francji. Pozycje, które zajmuje „stara klasa średnia” w krajach rozwiniętego kapitalizmu, są *de facto* pozycjami środka – ale niejednokrotnie właściciele warsztatów naprawczych, rzemieślnicy i drobni kupcy przegrywają rywalizację z kategoriami robotniczymi w wyścigu o podział w puli dochodów (Savage i in. 1992). W Polsce i na Węgrzech właściciele przedsiębiorstw weszli w lata dziewięćdziesiąte jako warstwa osiągająca jeszcze przyzwoite do-

chody, ale nie była to już, jako całość, elita finansowa, usytuowana na szczycie hierarchii dochodów, jaką stanowiła w ciągu kilkudziesięciu lat funkcjonowania systemu socjalistycznego (por. Domański 1994). Zaryzykuję stwierdzenie, że tkwiła w tym, realizująca się już z wolna, zapowiedź procesu utraty wysokiej pozycji z niedawnej przeszłości oraz procesu postępującego upodobniania do stanu typowego dla współczesnych systemów rynkowych. W obu krajach przekształcenia w hierarchii dochodów postępują według planu wyznaczającego logikę systemów rynkowych i wygląda na to, że w społeczeństwach polskim i węgierskim zaczął on być realizowany najwcześniej.

Wypadałoby z kolei stwierdzić, że procesy stratyfikacji ekonomicznej w kierunku społeczeństwa rynkowego dokonują się najwolniej w Rosji, bo tu właśnie właściciele uzyskiwali najwyższe dochody, tak jak w niedawnej przeszłości. W Rosji dochody prywatnych przedsiębiorców ponad dwukrotnie przekraczały średnią w drugiej z kolei kategorii – majstrów i brygadzystów oraz kadr kierowniczych i inteligencji. Zauważmy, że inteligencja rosyjska sąsiaduje z kategoriami, które tradycyjnie lokują się raczej w dolnych partiach hierarchii. W porównaniu z innymi kategoriami, jej sytuacja finansowa była w Rosji wyjątkowo niekorzystna. Tak jakby tempo systemowych przekształceń było dla inteligencji za szybkie na tyle, że nie była ona w stanie konkurować z reprezentantami innych warstw.

Czym tłumaczyć utrzymywanie się wyższej pozycji właścicieli w Rosji niż na Węgrzech i w Polsce? Decydującym czynnikiem mogą być opóźnienia w rozwoju mechanizmów kapitalistycznego rynku, czego skutkiem była dłużej trwająca, lepsza koniunktura dla biznesu. W społeczeństwie rosyjskim luka w zakresie konsumpcyjnych potrzeb ludności nie mogła tak szybko ulec wypełnieniu, a prywatyzacja gospodarki dokonała się wolniej. Zarazem firmy prywatne nie natrafiły na barierę konkurencji w takiej skali jak w Polsce czy na Węgrzech. Patrząc z tej perspektywy można by twierdzić, że społeczeństwo rosyjskie znajdowało się w rozpatrywanym okresie na wcześniejszym etapie przekształceń prowadzących do systemu rynkowego. Natomiast na Węgrzech i w Polsce sprawdza się chyba scenariusz, zgodnie z którym drobny i średni biznes pozostaje jeszcze w dobrej kondycji siłą bezwładu, ale korzystna koniunktura ulega z wolna ostudzeniu.

*

Trzecia kwestia dotyczy głębi zmian, które, w nawiązaniu do socjologicznej tradycji, można nazwać „metabolizmem”. Metabolizm makrostruktur społecznych jest procesem ciągłym, obejmującym zarówno rozwój i spadek liczebności podstawowych klas, warstw oraz grup społeczno-zawodowych, jak i mobilność, czyli przepływy dokonujące się między nimi: ludzie zmieniają przynależność zawodową, bywa też, że stają się członkami innych klas. Metabolizm jest immanentnym zjawiskiem życia społeczeństw. Jest socjologiczną „stałą” i w najnowszej historii jedynie nagłe zwroty polityczne, związane ze zmianą ustroju, lub ekstensywna industrializacja wyzwały masowy wzrost przemieszczeń między podstawowymi klasami. Może więc na początku lat dziewięćdziesiątych procesy te zostały zintensyfikowane w Polsce i w innych krajach tego regionu? Gdyby udało się taki przełom uchwycić – w tym właśnie okresie – byłby jakiś asumpt do przypuszczeń, że natrafiliśmy na ślad związku między dynamiką struktur społecznych a upadkiem komunizmu i zmianą ustroju politycznego.

W tabeli 5 zostały przedstawione rozkłady liczebności dla podstawowych warstw społeczno-zawodowych w Polsce w latach 1983, 1988 i 1994. Dokumentują one nieprzerwaną

dynamikę struktur społeczno-zawodowych, ale wynika z nich równocześnie, że po 1988 r. nastąpiły znacznie dalej idące przekształcenia. W latach 1988–1994 ponad dwukrotnie zwiększył się udział prywatnych przedsiębiorców wśród ogółu czynnych zawodowo (z 6,1% do 13,9%); wzrósł odsetek inteligencji; natomiast na drugim krańcu drabiny społecznej skurczyła się, w stosunku do ogółu, liczebność kategorii robotników niewykwalifikowanych. Tempo tych zmian było znacznie szybsze niż w poprzednim pięcioleciu, co pozwala sądzić, że – istotnie – transformacja ustroju wywiera wpływ na kształt makrostruktur. Zwróćmy też uwagę na kierunek tych procesów. Jest on taki, jakiego należałoby oczekiwać. Najbardziej ekspansywną kategorią są środowiska biznesu, zgodnie z logiką urynkwienia gospodarki i prywatyzacji symbolizujące charakter systemowej transformacji w Europie Środkowo-Wschodniej. Rośnie ponadto liczebność najbardziej wykwalifikowanych kadr pracowników umysłowych, wykonujących role zawodowe o najwyższej złożoności. Ta druga tendencja mieści się w bardziej uniwersalnej formule ogólnocywilizacyjnego rozwoju, który generalnie polega na tym, że wzrasta relatywny udział prac o przewadze czynności umysłowych, a wśród nich zwłaszcza tych, które wymagają wyższego wykształcenia i kwalifikacji. Z drugiej strony, spada zapotrzebowanie na niewykwalifikowaną pracę fizyczną (por. Block 1990; Szafran 1992). W latach dziewięćdziesiątych daje się zaobserwować pewne przyspieszenie tych tendencji także w Polsce.

Tabela 5

Zmiany struktury społeczno-zawodowej w Polsce w latach 1983, 1988 i 1994

Kategoria społeczno-zawodowa	Mężczyźni		
	1983	1988	1994
Inteligencja, najwyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	11,7	10,1	14,2
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	12,5	11,9	11,8
Prywatni przedsiębiorcy	3,7	6,1	13,9
Robotnicy wykwalifikowani	32,4	33,0	29,6
Robotnicy niewykwalifikowani	27,2	26,4	22,2
Właściciele gospodarstw i rolnicy	8,6	8,3	7,6

Sumarycznym wykładnikiem szybszego tempa zmian strukturalnych w latach dziewięćdziesiątych będzie ich porównanie za pomocą tzw. indeksu niepodobieństw. Jest on sumą bezwzględnych różnic między procentowo ujmowanymi liczebnościami każdej kategorii dla dwóch porównywanych punktów czasowych (sumę tę dzieli się przez 2). Wielkość indeksu, zawierająca się w granicach 0–100, informuje, jaki odsetek osób należałoby przesunąć między kategoriami, aby dwa porównywane rozkłady stały się identyczne (por. Blau, Duncan 1967).

Dane zawarte w tabeli 6 wskazują, że całkowite ujednoczenie struktur zawodowych w latach 1988 i 1994 wymagałoby przemieszczenia 10,1% mężczyzn; znacznie więcej niż w latach 1983–1988, kiedy to dla uzyskania identycznych rozkładów wystarczyłoby, aby przynależność zawodową zmieniło 3,5%. Zmiany w strukturze społeczno-zawodowej kobiet dokonywały się na znacznie mniejszą skalę, chociaż w latach dziewięćdziesiątych też były

bardziej intensywne. W tabeli zestawilem wielkości indeksów niepodobieństw dla wszystkich sześciu krajów. W każdym z nich lata dziewięćdziesiąte przyniosły o wiele większe zmiany w strukturze społeczno-zawodowej niż okres wcześniejszy (1983–1988). Z porównań tych wynika również, że nie Polska, ale Czechy stały się widowiskiem najgłębszych zmian w okresie przekształceń ustrojowych, natomiast zdecydowanie najsłabszy odzwierciedlenie te znalazły w Rosji. Tak jak i w Polsce, struktury społeczno-zawodowe w każdym z krajów uległy największym przeobrażeniom w wyniku ilościowej ekspansji prywatnej przedsiębiorczości, czego już nie pokazuję w żadnej z tabel. Proces ten stał się głównym składnikiem transformacji w strukturach społecznych.

Tabela 6

Indeksy niepodobieństw między rozkładami liczebności kategorii społeczno-zawodowych w latach 1983–1988 i 1988–1993

Kraj	Mężczyźni		Kobiety	
	1983–1988	1988–1993	1983–1988	1988–1993
Bułgaria	3,1	6,9	2,5	4,5
Czechy	1,6	13,1	2,4	6,8
Polska	3,5	10,1	2,4	6,0
Rosja	2,4	4,0	1,6	2,1
Słowacja	2,3	9,0	1,6	3,6
Węgry	2,8	7,5	4,6	7,0

Przekształcenia makrostruktur, dokonujące się w latach dziewięćdziesiątych, objęły nie tylko zmiany liczebności i rozkładów, ale także mobilność społeczną. Jest to inny aspekt metabolizmu – ludzie opuszczają jedne kategorie i wchodzi do innych, niezależnie od zmiany ich liczebności. Te ostatnie są pochodną rozmaitych procesów demograficznych i technologicznych oraz relacji między popytem i podażą na rynku pracy – zjawisk z pewnego punktu widzenia „zewnętrznych” w stosunku do logiki mechanizmów społecznej stratyfikacji.

Bezpośrednią odpowiedź na pytanie, czy mobilność społeczna wzrosła, uzyskujemy porównując dwie wielkości: odsetki osób, które zmieniły przynależność społeczno-zawodową w latach 1983–1988 i w latach 1988–1993. W tabeli 7 zestawilem wartości tego wskaźnika osobno dla kobiet i mężczyzn.

Tabela 7

Odsetki osób, które zmieniły kategorię zawodową w latach 1983–1988 i 1988–1993

Kraj	Mężczyźni		Kobiety	
	1983–1988	1988–1993	1983–1988	1988–1993
Bułgaria	12,2	17,2	13,1	14,6
Czechy	8,1	23,6	12,1	22,3
Polska	9,7	20,0	11,5	14,6
Rosja	11,2	15,1	12,2	11,6
Słowacja	8,8	19,7	8,4	12,9
Węgry	13,4	19,5	16,1	16,3

We wszystkich krajach mobilność wzrosła. Relatywny udział mężczyzn, którzy przemieścili się w latach 1988–1993 w układzie sześciu warstw, przewyższa liczebnością kategorię osób mobilnych w poprzednim pięcioleciu. Jeżeli chodzi o kobiety, to wyjątkiem jest tylko Rosja, gdzie w częstotliwości przechodzenia z kategorii do kategorii wystąpił nawet pewien regres. Odsetek kobiet zmieniających pozycję nieznacznie się zmniejszył – z 12,2 do 11,6. Nasze oczekiwania uzyskują więc potwierdzenie.

Odpowiedź na kolejne pytanie, w którym kraju dynamika mobilności była najbardziej intensywna, jeszcze raz wymaga oddzielnego spojrzenia na kobiety i mężczyzn, jako że w każdej z tych zbiorowości tempo zmian było różne: wyraźnie większe wśród mężczyzn, których cechowała mniejsza mobilność w latach osiemdziesiątych, aby następnie silniej się zdynamizować w drugim z analizowanych okresów. Największy przyrost liczby mobilnych mężczyzn nastąpił w Czechach, trochę słabszy był w Słowacji i w Polsce, natomiast najmniej zintensyfikowały się przemieszczenia między kategoriami w Rosji. W latach dziewięćdziesiątych wyłoniła się konfiguracja czterech, bliskich sobie krajów: Czechy, Polska, Słowacja i Węgry. Tu natężenie przepływów kształtowało się na nieco wyższym poziomie niż w Bułgarii i Rosji. Różnice między krajami zarysowały się silniej wśród kobiet. Pod względem dynamiki mobilności Czechy i w tym przypadku wyraźnie wyprzedziły pozostałe kraje: w latach 1988–1993 kategorię zawodową zmieniło 22,3% kobiet. W porównaniu z 11,6% mobilnych kobiet w Rosji był to już pewien dystans – miara niejednakowego poziomu fluktuacji na rynku pracy, który znamionuje odmiennosć mechanizmów gospodarczych i procesów stratyfikacji społecznej.

Te tendencje wśród mężczyzn i kobiet układają się w pewien całościowy obraz społecznego metabolizmu w przekroju sześciu krajów. Otrzymujemy skalę niejednakowego natężenia przemieszczeń między kategoriami. Na jednym jej biegunie były Czechy, na drugim – Rosja.

Konkluzja jest następująca: równocześnie ze zmianą ustroju w jej początkowym, przełomowym okresie zwiększyła się częstotliwość przemieszczeń między podstawowymi segmentami struktury społeczno-zawodowej. Może to, chociaż nie musi, wskazywać na występowanie obustronnej zależności między zmianami systemowymi a stratyfikacją. Jest natomiast faktem, że struktura otworzyła się w tym czasie słabiej dla kobiet niż dla mężczyzn.

Ściśle biorąc, nie stwierdziliśmy, czy na początku lat dziewięćdziesiątych nastąpiło jakieś otwarcie struktur. Sam tylko wzrost mobilności niewiele jeszcze mówi na temat otwartości, którą zwykło się utożsamiać z szansami zmiany pozycji. Nie zależą one od powstawania w strukturze nowych miejsc do obsadzenia. W studiach nad mobilnością oddziela się tę jej część, która jest związana z otwarciem i przenikalnością barier, od części jak gdyby wymuszonej przez liczebny rozwój jednych kategorii i spadek liczebności innych. Wzrost ruchliwości wynikającej z transformacji struktur wcale nie musi korespondować z większą otwartością. Dowodzą tego rezultaty analiz dynamiki mobilności w czasie, które dokumentują, że w kilkudziesięcioletnich okresach poziom otwartości barier między podstawowymi kategoriami społecznymi utrzymuje się w zasadzie na tym samym poziomie. Jest to prawidłowość o wymiarze ponadsystemowym. Jej występowanie potwierdzano wielokrotnie zarówno w krajach rozwiniętego kapitalizmu, jak i w społeczeństwach komunistycznych (por. Featherman, Hauser 1978; Haller, Mach 1984; Andorka 1990; Boguszak 1990; Marshall i in. 1995; Marshall 1996).

Z analiz, które przeprowadziłem dla sześciu społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej, wynika ten sam wniosek. Wyniki tych badań zostały przedstawione w innym miejscu (Domański 1997). Tu odnotujmy tylko, że nie znamionują one żadnego historycznego precedensu. Zgodnie z ustaleniami wcześniejszych studiów, wskazują na brak istotniejszych zmian w przenikalności barier między podstawowymi kategoriami społecznymi. Kiedy porównujemy szanse mobilności w obrębie sześciu rozpatrywanych kategorii (tabela 5) w latach osiemdziesiątych i w czasach przełomu, to w Czechach, Bułgarii, Polsce, Rosji, Słowacji i na Węgrzech dominującym elementem jest stabilność. Wydawałoby się, że upadek komunizmu i formowanie się zrębów nowego ustroju wywołują na tyle głębokie przeobrażenia dróg zawodowych, że powinny one znaleźć odzwierciedlenie w wielostronnym otwarciu się możliwości robienia karier. Okazuje się jednak, że nawet zmiana ustroju – i towarzyszące jej przekształcenia instytucjonalne – nie są wystarczająco silnym bodźcem. Nie stały się nim przynajmniej do tej pory, jako że nie można wykluczyć uelastyczenia barier mobilności w ciągu następujących lat.

*

Przyjrzyjmy się, na koniec, różnicom w poziomie dochodów. Reprezentantów dorosłej ludności każdego z krajów proszono o podanie sumy dochodów uzyskiwanych średnio przez 3 miesiące w ich gospodarstwach domowych. Zadeklarowane wielkości zostały zrelatywizowane do liczebności rodzin, a następnie, aby dane uczynić porównywalnymi dla wszystkich krajów, wyrażono je w dolarach USA.

Daje to dobrą okazję do zademonstrowania skali różnic w poziomie życia między Wschodem a Zachodem. Na Węgrzech średnie dochody rodzin były stosunkowo najwyższe, a jednak ustępowały ponad 17-krotnie dochodom przeciętnej rodziny amerykańskiej. Gdy przeliczymy je w skali rocznej, to w społeczeństwie węgierskim wynosiły one w 1993 r. średnio 1764 dol., podczas gdy w Stanach Zjednoczonych 30 786 dol. (dane *Statistical Abstract 1994* dla 1992 r.).

Miesięczne dochody rodzin na Węgrzech kształtowały się w 1993 r. na poziomie 147 dol., w Czechach 107 dol., w Polsce 93 dol., w Słowacji 85 dol., w Bułgarii już tylko 65 dol., a w Rosji 23 dol. Węgry i Rosja są dwoma biegunami osi średnich dochodów. Węgrzy mieli średnio 6,3 razy większe dochody niż Rosjanie. Polska jest w tym gronie na trzecim miejscu, za Węgrami i Czechami. Układ zależności, wyłaniający się w latach dziewięćdziesiątych, jest jednoznaczny na tle wszystkich zaprezentowanych tu ustaleń.

*

Przyjrzelśmy się zasadom wynagradzania, hierarchii dochodów i dynamice mobilności. W każdej z tych sfer w latach dziewięćdziesiątych dokonały się zmiany na tyle istotne, że można się dopatrywać ich związku ze zmianą ustroju – tak w Polsce, jak i w innych społeczeństwach Europy Środkowo-Wschodniej. Gospodarki tych krajów zaczęły się przestawiać na tory podyktowane przez reguły rynku, a demokratyzacja życia publicznego zniosła formalne ograniczenia dostępu do różnych pozycji i stanowisk. Wraz z radykalną przebudową systemu nastąpiło poszerzenie kanałów mobilności. Można powiedzieć, że system stratyfikacyjny prawidłowo zareagował na przekształcenia instytucjonalne.

Zarysowuje się przy tym pewien wzór: z Rosją na biegunie stosunkowo najslabszej dynamiki przekształceń strukturalnych i procesów mobilności, gdzie zasada wynagradzania za kwalifikacje występuje najslabiej, a Węgrami, Czechami i Polską – na przeciwnym krańcu. Wzór ten powtarza się konsekwentnie dla różnych osi. Ponieważ doszukujemy się współbieżności między przemianami zachodzącymi w systemie ekonomicznym i dynamiką procesów stratyfikacyjnych, są przesłanki do potraktowania mniej „mobilnych” struktur w Rosji jako symptomu wolniejszego tempa zmian. W Polsce, na Węgrzech i w Czechach – na odwrót – byłoby ono większe.

Powstaje pytanie – jakich zmian? Z porównania ogniów merytokracji, hierarchii dochodów oraz wzorów mobilności nie wynika bezpośrednio, że społeczeństwa węgierskie, polskie i czeskie szybciej podążyły ścieżką modernizacji, Rosjanie z opóźnieniem, cztery zaś pozostałe społeczeństwa lokowały się na tej skali pośrodku. Niemniej jednak kształt tej skali pokrywa się z rankingami układanymi według wymiernych wskaźników zaawansowania gospodarczego. Ich odpowiednikiem w socjologicznych teoriach transformacji jest pojęcie systemu rynkowego oraz dystans, jaki dzieli Czechy, Polskę czy Rosję od modelowego wzorca.

Istnieje zatem pewna paralelność między cechami stratyfikacji społecznej w krajach postkomunistycznych a ich niejednakowym zaawansowaniem wobec struktur rynkowych pod względem rozwoju gospodarczego i innych cech systemowych. Taką koincydencję nieczęsto daje się zaobserwować, ponieważ rzadko jesteśmy świadkami przekształceń ustrojowych w tej skali. Trudno jest, oczywiście, na podstawie porównania sześciu krajów – przypadków obserwacji – zobowiązująco orzekać, że związek między procesami stratyfikacyjnymi a tempem transformacji systemu ekonomicznego rzeczywiście występuje, chociaż fakty, które przytoczyłem, pozwalają snuć takie przypuszczenia.

Także drugi wniosek obraca się w kręgu hipotez. Rosnąca w polskim społeczeństwie obecność mechanizmów stratyfikacyjnych typowych dla społeczeństw zachodnich daje pewne podstawy do prognozowania rozwoju orientacji i zachowań, które obserwuje się w krajach kapitalistycznych, takich jak: orientacja na sukces, indywidualizm czy kształtowanie się stylu życia nazywanego „klasą średnią”. Polska zajmuje dość zaawansowaną pozycję na skali westernizacji, toteż z pewną ostrożnością można by wnosić, że oczekiwania dotyczące wyłonienia się tych zjawisk w ciągu najbliższych lat mają podbudowę strukturalną.

Literatura

Andorka R. 1990

Half a Century of Trends in Social Mobility in Hungary. W: J.L. Peschar (ed.): *Social Reproduction in Eastern and Western Europe*, Nijmegen: Institute for Applied Social Sciences.

Blau P.M., Duncan O.D. 1967

The American Occupational Structure. New York: Academic Press.

Block F. 1990

Postindustrial Possibilities. Berkeley: University of California Press.

Boguszak M. 1990

Transition to Socialism and Intergenerational Class Mobility. The Model of Core Social Fluidity Applied to Czechoslovakia. W: M. Haller (ed.): *Class Structure in Europe.* New York, Armonk: Sharpe.

Cichomski B., Morawski P. 1996

Polski Generalny Sondaż Społeczny. Skumulowany komputerowy zbiór danych 1992–1993. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski.

Davis K., Moore W.E. 1945

Some Principles of Social Stratification. „American Sociological Review”, vol. 10, s. 242-249.

Domański H. 1994

Społeczeństwa klasy średniej. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.

Domański H. 1996

Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.

Domański H. 1997

Constant Fluidity – with Rise in Total Rates. Social Mobility in Six East-European Nations. „Polish Sociological Review”, nr 3 (119), s. 267-283.

Erikson R., Goldthorpe J.H. 1992

The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies. Oxford: Clarendon Press.

Featherman D.L., Hauser R.M. 1978

Opportunity and Change. New York: Academic Press.

Ganzeboom H., De Graaf P.M. 1984

Intergenerational Occupational Mobility in The Netherlands in 1954 and 1977. A Longlinear Analysis. W: B.E.M. Bakker i in. (eds.): *Social Stratification and Mobility in the Netherlands.* Amsterdam: SISWO.

Haller M., Mach B.W. 1984

Structural Changes and Mobility in Capitalist and Socialist Society; Comparison of Men in Austria and Poland. W: M. Niessen i in. (eds.): *Institutional Comparative Research. Social Structure and Public Institutions in Eastern and Western Europe.* Oxford: Pergamon Press.

Jones F.L., Kojima H., Marks G. 1994

Comparative Social Fluidity: Trends over Time in Father-to-son Mobility in Japan and Australia, 1965–1985. „Social Forces”, vol. 72, s. 775-798.

Mateju P., Lim N. 1996

Who Has Gotten Ahead after a Fall of Communism. „Czech Sociological Review”, vol. 3, s. 117-136.

Rutkowski J. 1996

Wykształcenie a perspektywy rynku pracy. „Nauka i Szkolnictwo Wyższe”, nr 7, s. 81-97.

Savage M., Barlow J., Dickens P., Fielding T. 1992

Property, Bureaucracy, and Culture. Middle-class Formation in Contemporary Britain. London: Routledge & Kegan Paul.

Szafran R.F. 1992

Measuring Occupational Change over Four Decennial Censuses, 1950–1980. „Work and Occupations”, vol. 19, s. 293-327.