

# Andrzej Rychard

---

## Wpływ systemu politycznego i gospodarczego na nierówności społeczne : propozycja schematu analizy

---

Przegląd Socjologiczny Sociological Review 39, 105-117

---

1991

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANDRZEJ RYCHARD

## WPŁYW SYSTEMU POLITYCZNEGO I GOSPODARCZEGO NA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE Propozycja schematu analizy

### UWAGI WSTĘPNE

Tak szeroko zakreślony tytuł, a ponadto brak możliwości odwołania się do istniejących w Polsce tradycji podejmowania analizy tego tematu, sprawiły, iż poniższy tekst jest w większym stopniu propozycją schematu analitycznego niżli jego empirycznym wypełnieniem. Jest to oczywiście poważne ograniczenie. Dlatego też, aby rozważania nie były całkiem aempiryczne będę starał się wbudować w proponowany schemat analityczny hipotezy na temat wpływu systemu politycznego i gospodarczego na proces powstawania społecznych nierówności w Polsce końca lat siedemdziesiątych i początku osiemdziesiątych. Pewnym „uprawdopodobnieniem” tych hipotez będą, jak sądzę, przytaczane ilustracje empiryczne.

Podjmując problematykę zarysowaną w tytule znajduje się w dość specyficznej sytuacji: powszechne odczucie wyrażane zarówno w potocznej świadomości, jak i w socjologicznej intuicji, wykazuje z jednej strony, iż w kształtowaniu społecznych nierówności w Polsce rolę zasadniczą odgrywają właśnie czynniki systemowe, a szczególnie system polityczny, a więc czynniki niezależne od jednostki. Z drugiej zaś strony istniejąca ideologia, a także pewna część nauki twierdzi, że nierówności są głównie wynikiem zasady „każdemu według pracy”. W ramach tych interpretacji przyznaje się, iż co prawda istnieją ograniczenia do stosowania tej zasady (por. np. W. Wesołowski, 1966, s. 207), czyli wyjątki, lecz zasadą jest indywidualna zapobiegliwość wyrażona w hasło „każdemu według pracy”. Sądzę, że można przyjąć także inną perspektywę, w myśl której zasadą są właśnie czynniki systemowo-polityczne, a wyjątkiem – indywidualny wkład pracy. Najbardziej sensowną zaś propozycją byłoby sformułowanie pytania badawczego o to, jakie zasady, w jakim stopniu i w jakich sferach sterują procesem zróżnicowań. Przy formułowaniu takiego pytania nie należy z góry ograniczać sobie pola ewentualnych rozstrzygnięć przez przyjęcie założenia, iż w rzeczywistości decyduje aksjologiczna zasada „każdemu według

pracy”, co najwyżej modyfikowana przez pewne wyjątki. Powojenna historia pokazuje, iż wiele razy usiłowano zmylić społeczeństwo, nazywając właśnie „wyjątkiem” czy też „błędami i wypaczeniami” to, co w istocie rzeczy wynikało z natury systemu. Uwaga powyższa dotyczy rzecz jasna nie tylko źródeł nierówności społecznych. Interpretacje takie wykazują, iż negatywy praktyki „realnego socjalizmu” widoczne w tak wielu obszarach życia zbiorowego są skutkiem odstępstw od postulatów zawsze słusznego modelu. Oczywiście interpretacje te pełnią funkcję głównie apologetyczną, a nie poznawczą. Trzeba je więc odrzucić, aby można było przedstawiać obraz zdemistyfikowany.

Wprowadzenie rozróżnienia na czynniki „systemowe” i „indywidualne” wymaga pewnego objaśnienia. Otóż za systemowe mechanizmy zróżnicowań uważam te, które nie są zależne od woli jednostek, od ich działań. Z kolei czynniki „indywidualne” to te, które są kształtowane przez jednostki, pozostają od nich zależne. Rozróżnienie to nawiązuje do obecnej w społecznej świadomości dystynkcji pomiędzy „systemem” a „ludźmi”. Jest to, jak sądzę, jedna z ważniejszych opozycji ukształtowana w świadomości w wyniku działania takiego a nie innego modelu sprawowania władzy.

Zasadnicza analityczna propozycja, którą będę próbował przedstawić w tym tekście, sprowadza się do następującej dyrektywy badawczej: nierówności społeczne należy rozważać łącznie z problemem prawomocności (lub braku uprawomocnienia). Wprowadzenie kategorii prawomocności do rozważań nad nierównościami wydaje się dogodnie z wielu względów, o których traktuje zamieszczony w tym zbiorze artykuł (J. Sikorska, E. Wnuk-Lipiński, A. Rychard; *Nierówności społeczne w Polsce – zamiast podsumowania*). Tu chciałbym podkreślić przydatność tej perspektywy dla celów badawczych. Możemy wówczas zajmować się analizą stopnia uprawomocnienia poszczególnych typów (i rozmiarów) zróżnicowań w opinii rozmaitych grup społecznych. W efekcie, moglibyśmy w wyniku takich analiz określić, jakie zróżnicowania są nierównościami w opinii danej grupy tzw., jakie są uważane za nieprawomocne. Określając więc jako nierówności te zróżnicowania, które są nieuprawomocnione, pamiętać należy cały czas o konieczności relatywizacji owego poczucia prawomocności do standardów, systemów wartości, wreszcie interesów rozmaitych zbiorowości. Wynika z tego, iż nie tylko proces tworzenia, wpływania na nierówności może być uwikłany w politykę. Także od politycznych interesów zależeć może to, które ze społecznych zróżnicowań zostaną oficjalnie nazwane nierównościami. Przecież zawsze system polityczny dąży do uzyskania prawomocności, stąd też niechętnie operowałby pojęciem „nierówności”. Można nawet stawiać hipotezę, że im większe kłopoty ma system polityczny z uzyskaniem prawomocności, tym rzadziej w języku oficjalnym pojawia się pojęcie „nierówności społecznych”. Przykład Polski zdaje się ilustrować tę hipotezę.

Prawomocnym narzędziem uprawomocnienia społecznych zróżnicowań jest w naszych warunkach ideologia (doktryna). Aby jednak można było mówić o uprawomocnieniu *sensu stricto*, konieczne jest to, by było ono tworzone społecznie, tzn. w sposób spontaniczny. Przytoczyć tu można pogląd

J. Habermasa (1976), który zauważa, że nie można „tworzyć znaczeń w sposób administracyjny”, co implikuje, iż nie można budować wiary w prawomocność także w sposób administracyjny. Powiązanie pojęcia nierówności z kategorią uprawomocnienia pozwala więc na pytanie o to, w jaki sposób i na ile skutecznie są uprawomocniane społeczne zróżnicowania. Jest to chyba szczególnie dogodne przy rozważaniu roli systemu politycznego w kształtowaniu nierówności. System ten bowiem usiłuje także dostarczać uprawomocnienia dla społecznych różnic. Pełni więc dwie role, które mogą być sprzeczne: wpływa na nierówności i jednocześnie poprzez ideologię – usiłuje „znieść” owe nierówności, próbując je uprawomocnić. Piszę „znieść” ponieważ sam fakt uprawomocnienia przekształcałby nierówności w zróżnicowania w myśl przyjętych tu rozróżnień.

System polityczny i gospodarczy nie tylko wpływają na społeczne nierówności, lecz są też i obszarami, na których te nierówności przejawiają się. W każdym bowiem kraju dostęp do dóbr politycznych (władza) i do dóbr ekonomicznych (bogactwo) są jednym z podstawowych przejawów społecznych nierówności. Tak więc, np. niedemokratycznie zorganizowany system polityczny jest źródłem nierówności rozumianych jako nierówne i nieuprawomocnione szanse na zdobycie pozycji politycznej. Przez to zaś, że chodzi o pozycję polityczną jest też obszarem przejawiania się tych nierówności. Z czterech możliwych do wyodrębnienia tu analitycznie sytuacji<sup>1</sup> interesować mnie będzie głównie rola systemu politycznego i gospodarczego w kształtowaniu nierówności w sensie dostępu do dóbr dystrybuowanych w ramach systemu gospodarczego. Z racji zaś silnych związków obu systemów w warunkach polskich, zwróćę szczególną uwagę na rolę systemu politycznego w określaniu społecznych nierówności przejawiających się w ekonomice<sup>2</sup>.

#### TYPY RELACJI POLITYKA – EKONOMIKA I TRZY TYPY SPOŁECZNYCH NIERÓWNOŚCI

Schemat analityczny, który chcę tu zaproponować, jest próbą przedstawienia typów relacji między systemem politycznym a gospodarczym i związanych z nimi trzech typów społecznych nierówności. Chcę zadać pytanie o to, jak w każdym z

---

<sup>1</sup> Możliwe sytuacje: 1) system polityczny jako źródło nierówności w udziale w dobrach politycznych; 2) system polityczny jako źródło nierówności w udziale w dobrach ekonomicznych; 3) system gospodarczy jako źródło nierówności w udziale w dobrach politycznych; 4) system gospodarczy jako źródło nierówności w udziale w dobrach ekonomicznych.

<sup>2</sup> Prof. W. Wesołowski w swej recenzji z prezentowanego tu zbioru wyróżnia cztery analityczne typy zróżnicowań: 1) tworzone przez system polityczny i zalegitymizowane, 2) tworzone przez system polityczny i niezalegitymizowane, 3) nie tworzone przez system polityczny i zalegitymizowane oraz 4) nie tworzone przez system polityczny i niezalegitymizowane. (W. Wesołowski, Recenzja zbioru studiów pt. *Nierówności społeczne* pod red. E. Wnuk-Lipińskiego, s. 20). Odwołując się do tej typologii powiedziałbym, iż przedmiotem studiów empirycznych byłaby przede wszystkim analiza powszechności występowania typu drugiego, tzn. pytanie o to, jakie zróżnicowania kształtowane przez system polityczny i w jakich grupach są uznawane za nieprawomocne.

tych typów społeczne zróżnicowania są uprawomocniane i na ile jest to uprawomocnienie efektywne. Innymi słowy – w którym z tych typów występuje większa szansa na powstanie zróżnicowań nieuprawomocnionych, czyli na kreację społecznych nierówności. Tę „większą szansę” należy rozumieć jako szansę na większą powszechność odczuwanego nieuprawomocnienia. Im więcej grup społecznych, zbiorowości (klas?) odczuwałoby sytuację jako nieuprawomocną, tym pewniej moglibyśmy orzekać o powszechności społecznych nierówności w danym typie stosunków polityka – ekonomika.

Rozważania moje dotyczyć będą następujących typów stosunków polityki i ekonomiki:

- 1) polityczna dominacja nad ekonomiką,
- 2) ekonomiczna dominacja nad polityką,
- 3) niezależność polityki i ekonomiki.

Skupię się głównie na analizie typu pierwszego i trzeciego, wspominając tylko o typie drugim, gdyż praktycznie nie wstępuje on w naszych warunkach.

Choć jest oczywiste, że typ pierwszy w sposób najbardziej pełny opisuje rodzaj stosunków między oboma systemami w Polsce, to jednak można odnaleźć także elementy właściwe dla typu trzeciego (niezależność), a nawet pewne ślady typu drugiego (dominacja systemu ekonomicznego).

Każdemu z tych trzech typów stosunków między obu systemami można przypisać właściwy mu rodzaj, mechanizm wpływu na społeczne zróżnicowania. Pojęcie „wpływu”, jakkolwiek nieprecyzyjne, oddaje jednak intencję autora. Chodzi o taką kategorię, za pomocą której można opisać szereg mechanizmów: zarówno wpływanie na już istniejące zróżnicowania, ich modyfikację, jak też i tworzenie całkiem nowych źródeł zróżnicowań w porównaniu do ustroju poprzedniego. Zadaniem badawczym mogłoby być określenie, „w jakich sferach mamy do czynienia z jakimś stopniem owego „wpływu”.

Rozpatrując idealny typ politycznej dominacji nad ekonomiką, powiedzielibyśmy, iż jedną z głównych jego cech specyficznych jest to, iż źródłem (modyfikatorem) sporej części zróżnicowań społecznych są decyzje zapadające w obrębie systemu politycznego. Z kolei, w modelu ekonomicznej dominacji polityki, źródłem politycznej pozycji (tzn. w praktyce źródłem władzy) jest miejsce w systemie ekonomicznym. Specyfiką Polski, podobnie jak i innych krajów socjalistycznych, jest to, że ten marksistowski w swej genezie kierunek zależności (miejsce w systemie produkcji określa miejsce w systemie władzy) nie jest cechą charakteryzującą system. To właśnie miejsce w systemie władzy określa tu miejsce w gospodarce, determinuje pozycję ekonomiczną. Potoczna świadomość rejestruje tę różnicę poprzez popularne powiedzenie: „Nie pieniądze dają (w socjalizmie) władzę, lecz władza daje pieniądze”. W trzecim modelu – niezależności obu systemów – mówilibyśmy, iż pozycja w systemie politycznym określona jest przez reguły polityczne (np. mechanizmy demokracji), a pozycja i zróżnicowania w systemie ekonomicznym – przez reguły ekonomiczne (np. efektywność).

Rozpatrzmy bliżej dwa modele stosunków polityki i ekonomiki pod kątem pewnych specyficznych dla nich przykładów społecznych zróżnicowań, które mogą stawać się społecznymi nierównościami.

#### POLITYCZNA DOMINACJA

W ramach modelu politycznej dominacji, istotne źródła społecznych różnic w wymiarze sytuacji materialnej mają naturę polityczną, systemową, ponadjednostkową. Jest to znany wszystkim mechanizm priorytetów, który w swych zasadniczych rysach powstał w latach pięćdziesiątych i trwa do dziś. Prymat przemysłu produkcji nad prymatem przemysłu środków konsumpcji był zdeterminowany politycznie (wzrost siły ekonomicznej i militarnej grupy rządzącej). Te zasadnicze priorytety były jednak zdeterminowane nie tylko przez politykę wewnętrzną. Były one także kształtowane przez zewnętrzne (tj. zagraniczne) powiązania kraju w systemie RWPG<sup>3</sup> i przez specyficzny typ współpracy międzynarodowej. Powstanie systemu „resortowego” zarządzania gospodarką było zaś tylko szczególnym przypadkiem szerszej filozofii rządzenia, w którym całe życie społeczne sterowane było centralnie przez system właśnie „resortów” i „branż” od przemysłu, poprzez spółdzielczość aż do kultury i sztuki. To odgórne zawiadywanie strukturą instytucji ułatwiało wytworzenie i centralne sterowanie procesem zróżnicowań.

System priorytetów i preferencji dla określonych działów gospodarki wpływał więc na społeczne zróżnicowania. Poświęcając mu nieco więcej miejsca chciałbym potraktować go jako jeden z przykładów politycznego wpływu na proces powstawania społecznych zróżnicowań. O ile w latach pięćdziesiątych jego genezą było głównie dążenie do powiększania stanu władztwa przez grupę panującą, o tyle w latach siedemdziesiątych chodziło już nade wszystko o zachowanie *status quo*. Dlatego też właśnie wówczas rozwinęła się metoda tzw. konsultacji i powstała instytucja „164 przedsiębiorstw”, tj. takich firm, które grupowały „wielkoprzemysłową klasę robotniczą”. Pozostając pod specjalnym nadzorem KC PZPR przedsiębiorstwa te (ich załogi) miały być barometrem społecznych nastrojów. Trudno ustalić, czy i w jakim stopniu łączyło się to z konkretnymi przywilejami dla pracowników tych przedsiębiorstw, lecz chyba można tę instytucję widzieć w szerszej perspektywie nieudanej korupcyjnej próby „kupowania społeczeństwa”.

Oczywiście można dyskutować, czy owe priorytety gospodarcze określające społeczne zróżnicowania mają wyłącznie naturę polityczną. Tak zdecydowanego sądu nie dałoby się chyba utrzymać. Jednakże specyfiką tego typu sprawowania władzy, z jakim mamy do czynienia w Polsce, jest pewien charakterystyczny sposób industrializacji i działalności gospodarczej, w którym większość posunięć ze sfery ekonomicznej podporządkowanych jest kryteriom politycznym. Sądzę

<sup>3</sup> Uwagę tę zawdzięczam p. Joannie Sikorskiej.

więc, że „większość”, czy też „istotniejsza” część owych priorytetów, a co za tym idzie branżowych i gałęziowych preferencji, miała podtekst polityczny<sup>4</sup>.

Charakterystycznym sposobem uprawomocnienia społecznych zróżnicowań jest w tym typie stosunków polityka – ekonomika odwołanie się do zasad, które już tę powszechną prawomocność zyskały. Z jednej więc strony jest to próba użycia zasady „każdemu wedle potrzeb”, gdzie przez pojęcie „potrzeby” rozumie się niedefiniowany „interes ogólnospołeczny”, czy też na przykład enigmatyczną „ważność” danej gałęzi, branży czy wręcz przedsiębiorstwa dla kraju. Drugą uprawomocnioną zasadą, którą można byłoby zastosować dla usprawiedliwienia np. właśnie owych zróżnicowań międzygałęziowych jest zasada „każdemu według pracy”. Jednakże jeśli weźmie się pod uwagę jedno z zasadniczych kryteriów wartościowania pracy, wymieniane zazwyczaj na pierwszym miejscu, tj. kwalifikacje (W. Kabaj, 1979; s. 25; G. Kruczkowska, 1979, s. 175), wówczas okazuje się, iż „nie ma wyraźnego powiązania między cechami jakościowymi pracy a płacą” (G. Kruczkowska, 1979, s. 175). G. Kruczkowska przeprowadziła porównanie, z którego wynika, iż: po pierwsze – pracownicy tych samych zawodów, wymagających tych samych kwalifikacji są opłacani różnie w zależności od miejsca pracy (najwyżej w gałęziach produkujących środki produkcji) i po drugie – zmiana miejsca pracy zapewnia zazwyczaj większy (lub co najmniej równy) wzrost zarobku niż awans pionowy w zakładzie, powiązany ze wzrostem kwalifikacji (z robotnika na mistrza) (G. Kruczkowska, 1979, s. 185). Są to zresztą fakty dość powszechnie znane<sup>5</sup>. Powodują one, iż tzw. motywacyjna funkcja płac, która ma zachęcać do pracy bardziej wydajnej nie jest realizowana. Zasadę „każdemu według pracy” można bowiem rozumieć bądź jako mechanizm oceniania cech samej pracy, bądź jako mechanizm oceniania efektów owej pracy (jej ilości i jakości). Na to istotne rozróżnienie zwraca uwagę W. Kabaj w cytowanym studium (s. 109), stwierdzając także, iż istnieją istotne czynniki zakłócające zależność płacy od jej efektów (s. 113). Dla ilustracji tego kierunku myślenia chciałbym przytoczyć dane przedstawiające relację płac i wydajności w wybranych gałęziach przemysłu (dane za rok 1977):

Przemysł	Płaca netto (w grupie przemysłowej i rozwojowej)	Wydajność (produkcja czysta na jednego zatrudnionego w grupie przemysłowej i rozwojowej w tys. zł)
Węglowy	8307 (maks.)	161,6
Maszynowy	4990	166,0
Chemiczny	4311	282,2
Spożywczy	4015	229,4
Odzieżowy	3555 (min.)	104,1

Źródło: A. Rychard, 1981a.

<sup>4</sup> Myślę, że np. preferowanie tworzenia dużych zakładów (w sensie wielkości zatrudnienia) i generalnie tzw. „gigantomania” mogą być wyjaśniane nie tylko dążeniem do wzrostu siły elity władzy i państwa, ale także iluzją łatwiejszego centralnego kierowania tak wielkimi jednostkami.

<sup>5</sup> Por. na ten temat: L. Kolarska, A. Rychard, 1980; A. Rychard, 1981.

Widać więc, że wprawdzie przemysł z najniższą płacą jest najmniej wydajny, lecz najbardziej wydajny nie jest wcale przemysł z płacą najwyższą. Nawet jeśli pominąć przemysł węglowy, gdzie opłacana jest nie tyle wydajność, co warunki pracy, wówczas i tak nie otrzymujemy wcale uszeregowania wedle wydajności zgodnego z uszeregowaniem według płac. Z kolei, dla wszystkich gałęzi gospodarki, związek pomiędzy tymi dwoma uszeregowaniami, mierzony współczynnikiem korelacji rang Spearmana wynosi 0,4 (A. Rychard, 1981). Trudno stwierdzić, czy jest to związek silny czy słaby, lecz zauważmy, że mierzymy go nie między spontanicznymi procesami społecznymi, lecz między zjawiskami, które zgodnie z oficjalną ideologią, winny być powiązane między sobą silnie. Nie należy traktować tych danych jako dowodu – może budzić zastrzeżenia sposób mierzenia wydajności (poprzez ceny) w gospodarce, gdzie ceny są ustalane według pokrętnych reguł. Jednakże nawet na gruncie tej ułomnej i niepewnej statystyki, można zilustrować tezę o rozerwaniu związku między wkładem pracy (mierzonym jej efektem) a płacą<sup>6</sup>. Tu już bowiem nie jest ważne czy ta miara wydajności jest rzetelna – wszak jest to ta miara, którą musieliby posługiwać się decydenci, gdyby chcieli uzyskać uprawomocnienie zróżnicowań płacowych poprzez odwołanie się do wkładu pracy.

Przytaczane powyżej dane wskazywałyby na zasadność hipotezy, iż w typie dominacji polityki nad ekonomiką, przy jednoczesnym mocnym wbudowaniu w aksjologię zasad „każdemu według potrzeb” i „każdemu według pracy”<sup>7</sup> występowałyby spore szanse na powszechne występowanie zróżnicowań nieuprawomocnionych. Jest tak chyba i dlatego, że sposób uprawomocnienia poprzez „ważność” danych gałęzi nie zyskał społecznej akceptacji. Społeczeństwo co najwyżej „nauczyło” się owych reguł preferencji i stosowało je, być może, kierując się nimi przy wyborze pracy (por. L. Kolarska, A. Rychard, 1980), lecz nie oznaczało to akceptacji. Podobnie, jak można mówić o dostosowaniu się (lecz nie akceptacji) na poziomie indywidualnym, można też mówić o dostosowaniu na poziomie resortów, branż, czy też organizacji. Te mechanizmy dostosowawcze na poziomie instytucjonalnym polegały na uruchomieniu serii przetargów o to, by „zaczepić się o plan”, „dostać priorytet”. To bowiem decydowało w konsekwencji o płacach i premiach w przedsiębiorstwie. W ten sposób właśnie zaczęły powstawać lobby przemysłowe, układy przemysłowo-polityczne, które w wyniku przetargu zdobywały środki. Efekty tego procesu dla prawomocności społecznych zróżnicowań można ilustrować następującym

<sup>6</sup> Sugestię, iż pewne zróżnicowania międzygałęziowe płac wynikają z różnic w wydajności pracy w owych gałęziach wysuwa W. Wesolowski (1974, s. 208). Przytoczony przez autora konkretny przykład (wyższa wydajność pracy w przemyśle chemicznym niż w przemyśle włókienniczym jako uzasadnienie wyższej płacy osób wykonujących ten sam zawód) potwierdza ową sugestię. Jednakże nie wydaje się, aby w ten sposób można było objaśnić większość zróżnicowań międzygałęziowych (o czym informuje przedstawiona tabela).

<sup>7</sup> O mocnym wbudowaniu owych zasad w świadomość społeczną przekonuje brzmienie postulatu 12 w *Porozumieniu gdańskim*: „Wprowadzić zasady doboru kadry kierowniczej na zasadach kwalifikacji a nie przynależności partyjnej [...]”, (*Protokoły...*, 1980).



cytatem: „Instrumentacja płacowa, zwłaszcza praktyka jej stosowania nie była przystosowana do obiektywnych wymogów zasady wynagradzania według rzeczywistego i sprawdzonego wkładu pracy. Centralne podmioty polityki płac wolały system płac ułatwiający im swobodne przyznawanie preferencji i pozyskanie sympatii możliwych grup nacisku [...]. W tych warunkach rozwijał się wieloletni proces odrywania wielkości wynagrodzenia od rzeczywistego wkładu pracy” (J. Kardaszewski, 1981., s. 117).

Ten model „dostosowania przetargowego” możliwy był dopiero po pewnej liberalizacji stosunków polityka – ekonomika, a więc po przełomie październikowym. Apogeum osiągnął on w latach siedemdziesiątych, potęgując wewnętrzne zróżnicowanie i pogłębiając społeczne nierówności w gospodarce. W latach pięćdziesiątych dominował model „dostosowania biernego”, gdyż kierunek wpływu był jeden od polityki do gospodarki. Można stawiać hipotezę, że dominował wówczas także inny typ karier – od polityki do zarządu nad gospodarką, gdy natomiast potem rozpoczął się kierunek odwrotny – od kierowniczych stanowisk w gospodarce do ważnych pozycji w systemie politycznym, co dało początek lobbies i grupom interesu reprezentującym dane branże w systemie politycznym. W gruncie rzeczy ten właśnie mechanizm powstawania przemysłowych grup interesu i ich wchodzenia do systemu politycznego byłyby zasadniczym śladem modelu drugiego, w którym zakłada się, że to pozycja w systemie ekonomicznym określa pozycję w systemie politycznym. Nie jest to jednak pełna realizacja tego modelu, gdyż ta pozycja w systemie ekonomicznym nosi w istocie charakter polityczny, jest po prostu pozycją w zarządzie gospodarki. Poza tym, cały czas istniała instytucja nomenklatury, która stanowiąc formę bezpośredniej politycznej kontroli nad gospodarką także była bardzo istotnym czynnikiem kształtowania społecznych nierówności. Pozbawiała ona część obywateli możliwości dostępu do dużej puli ról społecznych. Nomenklatura – będąc w istocie rzeczy „klinicznie czystym” przykładem na polityczne źródła nierówności społecznych – istniała zarówno w okresie dominacji pierwszego typu karier, jak i drugiego.

Przejdę teraz do modelu trzeciego opisującego niezależność systemu politycznego i gospodarczego.

#### NIEZALEŻNOŚĆ POLITYKI I EKONOMIKI

Idealny typ tego modelu opisuje sytuacja, gdy zróżnicowanie w systemie politycznym oparte jest na regułach politycznych, a w ekonomicznych na regułach ekonomicznych. Aby jednak zróżnicowanie pozycji w systemie politycznym nie było traktowane jako przejaw nierówności społecznych, musi zostać ono uprawomocnione. Tu można przytoczyć szereg sposobów uprawomocnienia władzy – np. Weberowską trójkę (charyzma, tradycja, legalizm), czy też stanowiska inne: np. uprawomocnienie przez odwołanie od przyszłości, czy

bezalternatywność (J. Staniszkis, 1979). Jest także pokaźna grupa orientacji teoretycznych, które twierdzą, że dostosowanie do politycznego systemu, jego stabilność, wcale nie musi polegać na wierze w prawomocność. Przymus i motywy instrumentalno-ekonomiczne są wówczas najczęściej wymienianymi źródłami trwałości systemu. Zgodnie z przyjętą tu konwencją, powiedzielibyśmy, iż w takiej sytuacji mamy do czynienia z dostosowaniem się do nierówności w dostępie do dóbr politycznych, które jest tolerowane bądź ze względu na obawę przymusu, bądź ze względu na motywy instrumentalne. Sądzę, że jest to obraz zbliżony do sytuacji polskiej. Kryzysu lat 1980–1981 nie rozpatrywałbym jako kryzysu wiary w prawomocność systemu władzy, bo nigdy ten system władzy nie opierał się na owej wierze. Był to raczej moment, w którym zabrakło środków na „kupowanie” społeczeństwa i nie można już było wrócić do metod przymusu. Zawiodły więc dwa podstawowe stabilizatory systemu.

W modelu „niezależności” zróżnicowanie w dostępie do dóbr ekonomicznych jest określane z kolei regułami ekonomicznymi. Podstawową zasadą uprawomocniającą takie zróżnicowanie jest zasada „każdemu według pracy”. Jest ona zawarta w ideologii. Natomiast w praktyce dzieli miejsce z zasadą typową dla modelu politycznej dominacji nad gospodarką, tj. „każdemu według „ważności” działu, w którym pracuje. O ile jednak zasada „każdemu według pracy” jest akceptowana społecznie, a więc może pełnić rolę uprawomocniającą, o tyle zasada druga wcale nie jest społecznie akceptowana. Przybiera ona w potocznej świadomości postacię typu: każdemu według woli władzy, każdemu według układów. W gruncie rzeczy jedynym uprawomocnionym sposobem usprawiedliwiania społecznych zróżnicowań jest więc odwołanie się do jednostkowego wkładu pracy. Można jednak wysunąć tezę, że zasada „wedle woli politycznej” była nieuprawomocniona, lecz powszechna, zasada zaś „każdemu według pracy” jest uprawomocniona, lecz rzadka. Dotykamy tu chyba jednej z charakterystycznych cech naszego systemu, w którym to co powszechne nie jest uznawane za prawomocne, a to co prawomocne nie jest z kolei powszechne. Dotyczy to nie tylko systemu ekonomicznego, ale też i politycznego. W oczywisty sposób sytuacja taka prowadzić musi do kryzysu prawomocności. Umożliwia to odwołanie się do koncepcji tego kryzysu, tak jak jest ona prezentowana przez myślicieli zachodnich.

Zauważmy, że społeczne nierówności są uzasadniane w taki sam sposób w krajach komunistycznych, jak i w kapitalistycznych. Zwracają na to uwagę zarówno autorzy zachodni (D. Lane, 1979, s. 178), jak i polscy (S. Ossowski, 1968, s. 185). Zasada „każdemu według pracy” jest bowiem pewnego rodzaju operacjonalizacją zachodniej „achievement principle”, w myśl której nagrody są funkcją wkładów (tu: pracy). Jak wykazują J. Habermas (1976), czy K. Offe (1976) zasada ta jednak nie funkcjonuje na Zachodzie. Coraz mocniej bowiem wpływają na podział dochodów czynniki polityczne, systemowe, ponadjednostkowe. Wynika to z przemian w istocie „późnego kapitalizmu”, które polegają na wzroście interwencji państwa i polityki w sferę ekonomii. Niszczy to tożsamość systemu opartego na indywidualizmie i prywatności, co rodzi właśnie kryzys

uprawomocnienia<sup>8</sup>. Sytuacja, w której materialne zróżnicowanie jest wynikiem politycznej decyzji, jest wszakże też sytuacją polską — w tym sensie mielibyśmy do czynienia z analogicznym kryzysem uprawomocnienia, gdyż taka sama jest podstawa tej nieprzestrzeganej prawomocności („każdemu według pracy”).

Powyżej przedstawiłem jakby jeden poziom funkcjonowania kryzysu prawomocności w warunkach polskich w odniesieniu do kwestii społecznych nierówności. Istnieje jednak poziom drugi. Dla Habermasa i Offego (mimo różnic między ich poglądami) kryzys zaczyna się wtedy, gdy dla utrzymania systemu trzeba sięgać do metod sprzecznych z jego naturą. I tak, dla utrzymania wolnorynkowej gospodarki kapitalistycznej stosuje się metody interwencji państwa. Rodzi to problem z zachowaniem tożsamości systemu. Otóż, na tym poziomie sytuacja kryzysu prawomocności w przypadku Polski polegałaby na tym, że dla utrzymania socjalistycznego (komunistycznego) charakteru systemu sięga się do metod spontaniczno-rynkowych. Wówczas sama zasada „każdemu według pracy” jest podstawą tego kryzysu, gdyż jest sprzeczna z socjalistyczną w swej istocie zasadą „każdemu wedle politycznej przydatności”. Zawsze po okresach załamań gospodarczych wywołanych nadmiernym centralizmem i polityczną dominacją nad gospodarką przywoływano rynkowe mechanizmy i rolę zasady „każdemu według pracy”, a więc podstawowe instrumenty ekonomiczne kapitalizmu. Widać więc, że system nie wypracował swoistych dróg wychodzenia z kryzysu, zawsze były to drogi zapożyczone.

Jednak o wiele ważniejsza jest kwestia inna, do której nieuchronnie dochodzi się analizując rolę polityki i gospodarki w określaniu społecznych nierówności w Polsce. Chodzi o to, że system ten nie ma żadnej spójnej bazy normatywnej. Oznacza to też, że nie ma w nim sposobu uprawomocnienia społecznych zróżnicowań, który spełniałby następujące trzy warunki: 1) powszechność w praktyce, 2) obecność w doktrynie, 3) obecność w społecznej świadomości. Jak wykazywałem, są w systemie dwie zasadnicze, sprzeczne wobec siebie zasady: każdemu według pracy i każdemu według kryteriów politycznych. W efekcie można więc każdy typ działań interpretować jako naruszający podstawy prawomocności, czyli tożsamości systemu: wzrost ingerencji państwa i centralna regulacja dochodów wedle reguły „każdemu zgodnie z polityczną przydatnością” niszczy zasadę „każdemu według pracy”, wprowadzenie zaś konsekwentnych mechanizmów rynkowych narusza doktrynalne podstawy prawomocności. Równocześnie można powiedzieć, że żadne działanie nie naruszy prawomocności systemu jako całości, gdyż zasady te są sprzeczne wobec siebie. Taka argumentacja z kolei nastrajałaby optymistycznie w kwestii reformowalności i możliwości przeprowadzenia „uprawomocnionej reformy”. Dlatego też empirycznie rozstrzygalną metodą badania podstaw prawomocności reformy mogłoby być studiowanie społecznej świadomości. I tak, podczas badań „Polacy 80”, pytano

---

<sup>8</sup> Jest to bardzo skrótowe i uproszczone przedstawienie idei autorów, które w żadnym wypadku nie pretenduje do miana prezentacji stanowiska. Szerzej zajmuję się tym problemem: A. R y c h a r d, *Władza, gospodarka, interesy. Trzy paradygmaty analizy ładu społecznego* (1983).

badanych o preferowane metody sprawowania władzy i sprawiedliwości społecznej. Okazało się, że istnieją pewne typy związków między zmiennymi z tych dwu grup. Otóż Polacy 80 zaakceptowali zróżnicowanie dochodów według pracy, zwalnianie nieefektywnych pracowników, ale łącznie z demokratyzacją polityczną. Wniosek, jaki nasuwa się z tych badań brzmi: zróżnicowanie musi być uprawomocnione przez zasadę „każdemu według pracy”, lecz także: przez mechanizm polityczny – czyli demokrację (por. L. Kolarska, A. Rychard, 1980). Gdyby w uproszczony i tylko ilustracyjny sposób oceniać spójność prezentowanych syndromów, wówczas jako miarą tejże spójności można posłużyć się odsetkiem pozytywnych istotnych związków w całej liczbie możliwych w ogóle związków wewnątrz każdego z syndromów. Obraz byłby taki (źródło: obliczenia autora):

- 1) policentryzm – zróżnicowanie: 55% związków,
- 2) policentryzm – egalitaryzm: 40% związków,
- 3) monocentryzm – egalitaryzm: 20% związków,
- 4) monocentryzm – zróżnicowanie: brak związków.

Nie jest to oczywiście dowód, lecz ilustracja problemu. Można stawiać hipotezę, że za uprawomocnioną zostanie uznana reforma, która wprowadza zróżnicowanie, lecz w połączeniu z demokracją. Trudno natomiast przypuszczać, by został uprawomocniony wariant ostatni: reforma „różnicująca”, lecz wprowadzona w ramach monocentrycznego systemu władzy. W rok później, w wyniku przeprowadzonych badań „Polacy 81” uzyskany obraz nieco odbiegał od poprzedniego. Generalnie rzecz biorąc, związki pomiędzy rozwiązaniami politycznymi i ekonomicznymi były rzadsze i słabsze. Jednakże najsilniej łączyły się rozwiązania policentryczne z egalitarnymi, nieco słabiej policentryczne z różnicującymi oraz monocentryczne z egalitarnymi. Podobnie jednak jak w 1980 r. wystąpił zupełny brak związków pomiędzy rozwiązaniami „różnicującymi” w sferze ekonomicznej a monocentrycznymi w sferze politycznej<sup>9</sup>. Brak takiego syndromu w świadomości Polaków 81 każe, podobnie jak rok wcześniej, spodziewać się trudności z uprawomocnieniem reformy gospodarczej wprowadzającej społeczne zróżnicowania i realizowanej przy braku demokracji politycznej.

Ostatnie rozważania skłaniają się do postawienia pytania o kształt mechanizmów wywołujących społeczne nierówności na obecnym etapie wdrażania reformy gospodarczej. Wydaje się, że w okresie tym – prawie jak w żadnym innym – mamy do czynienia z równoczesną ekspansją dwóch mechanizmów wpływających na kształt społecznych zróżnicowań. Są to mechanizmy właściwe dla obu omawianych typów relacji polityka – ekonomika. Część realizowanych założeń reformy świadczy o istnieniu pewnych elementów modelu niezależności polityki i ekonomiki (głównie niektóre składniki samofinansowania). Z kolei, wiele innych mechanizmów praktyki gospodarczej (reglamentacja, programy

<sup>9</sup> Źródło: L. K o l a r s k a, A. R y c h a r d, *Ład polityczny i ład ekonomiczny*, [w:] *Polacy 81. Postrzeganie kryzysu i konfliktu*, Warszawa IFiS PAN, 1983.

operacyjne, nasilenie preferencji dla wybranych grup zawodowych itp.) świadczy o rosnącej vitalności mechanizmów typowych dla modelu politycznej dominacji nad gospodarką.

Wydaje się, że może doprowadzić to do nasilenia kryzysu prawomocności w obszarze społecznych zróżnicowań, gdyż często nie będzie wiadomo, czy poprawa bądź degradacja położenia materialnego różnych grup jest wynikiem działania mechanizmów politycznych czy też ekonomicznych. To wzajemne nakładanie się sprzecznych mechanizmów może z ogromnym prawdopodobieństwem doprowadzić do braku społecznego uprawomocnienia samej reformy. Poza tym można przewidywać zajście pewnych zmian w orientacjach wobec zasad społecznej sprawiedliwości. Ludzie, widząc, że zróżnicowania płac, poważne zubożenie społeczeństwa chce się wytłumaczyć koniecznymi, choć tzw. „przejściowymi” efektami reformy, że podaje się je w propagandowej otoczce haseł „efektywnościowych”, używając często hasła „każdemu według pracy”, mogą stać się bardziej skłonni do akceptacji haseł radykalnego egalitaryzmu. Tak więc, kompromitacja idei reformy gospodarczej, będąca efektem gry politycznej w ogniwach administracji, służyłaby wytworzeniu nastrojów radykalnego egalitaryzmu, które z kolei mogłyby zostać użyte do dalszej gry politycznej ułatwiającej centrum politycznemu całkowity powrót do roli superarbitra i centralnego zarządcy gospodarki.

Trudno przewidzieć prawdopodobieństwo takiego hipotetycznego ciągu zdarzeń, ale z pewnością sprzyjałoby mu częściowe osłabienie społecznej prawomocności hasła „każdemu według pracy”, jeśli okazałoby się, iż sankcjonuje się nim także zróżnicowania, które wcale z pracy nie wynikają. Jednakże można sądzić, iż ludzie potrafią ocenić, że negatywne skutki reformy nie były jej wynikiem, a efektem odstępstwa od niej. To byłby wariant optymistyczny. Z kolei gdyby udało się wytworzyć nastroje radykalnego egalitaryzmu i wycofać z reformy pod pozorem społecznych żądań (co mogłoby być dogodnie dla sporych warstw biurokracji państwowo-partyjnej) wówczas ów pesymistyczny wariant oznaczałby nie tylko upadek tej reformy, lecz kompromitację idei wszelkich reform na długie lata.

Warszawa, 5 października 1982 r.

#### LITERATURA CYTOWANA

- H a b e r m a s J., *Legitimation Crisis*, London 1976.
- K o l a r s k a L., R y c h a r d A., *Wpływ organizacji przemysłowych na strukturę społeczeństwa socjalistycznego*, „Studia Socjologiczne”, 1980; nr 2(77) (a).
- K o l a r s k a L., R y c h a r d A., *Wizje ładu społecznego*, [w:] *Polacy 80. Wyniki badań ankietowych*, Warszawa 1980 (b).
- K o l a r s k a L., R y c h a r d A., *Ład polityczny i ład ekonomiczny*, [w:] *Polacy 81. Postrzeżenie kryzysu i konfliktu*, Warszawa 1981.
- K o r d a s z e w s k i G., *System pracy w Polsce w latach najbliższych*, [w:] *Prognoza ostrzegawcza. Lata najbliższe*, Komitet Badań i Prognoz „Polska 2000” (ekspertyza), 1981.
- K r u c z k o w s k a G., *Egalitaryzm a płace*, Warszawa 1979.

- L a n e D., *The Socialist Industrial State*, London 1979.
- O f f e K., *Industry and Inequality*, Birkenhead 1976.
- O s s o w s k i S., *Z zagadnień struktury społecznej. Dzieła*, t. 5, Warszawa 1968.  
*Protokoły porozumień Gdańsk, Szczecin, Jastrzębie*, Warszawa 1980.
- R y c h a r d A., *Organizacja w systemie zarządzania a potrzeby społeczne*, „Organizacja i Kierowanie”, 1981, nr 1.
- R y c h a r d A., *Makt, ekonomii, interessen: tre paradign för analys av samhällsskicket [Władza – gospodarka – interesy: Trzy paradygmaty analizy ładu społecznego]*, [w:] *Konflikt och solidaritet i Polen*, Stockholm 1983.
- S t a n i s z k i s J., *Typologia technik kierowania w organizacji*, [w:] *Kierowanie w społeczeństwie*, praca zbiorowa pod red. W. Morawskiego, Warszawa 1979.
- W e s o ł o w s k i W., *Klasy, warstwy i władza*, Warszawa 1974.