

# Joanna Sikorska

---

## Opis nierówności społecznych w konsumpcji

---

Przegląd Socjologiczny Sociological Review 39, 119-129

---

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.

JOANNA SIKORSKA

## OPIS NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH W KONSUMPCJI

### UWAGI WSTĘPNE

Przedmiotem podziału, którego wybrane aspekty przedstawiam, są dobra gospodarcze przeznaczone w skali ogólnospołecznej do konsumpcji. Służą one zaspokojeniu różnorodnych potrzeb. W sposób bezpośredni warunkują i chronią byt fizyczny i rozwój organizmu usytuowanego w określonych warunkach naturalnych i społecznych. Mogą też zaspokajać pośrednio inne potrzeby przez fakt, że:

- mają walor symbolu przynależności, uznania,
- mają właściwości, które mogą być przedmiotem wrażeń emocjonalnych, estetycznych,
- są nośnikami informacji, a więc umożliwiają przekaz kultury,
- rozporządzanie nimi stwarza sytuacje sprzyjające czynnościom intelektualnym.

Dobra konsumpcyjne są wytwarzane w warunkach ograniczonych zasobów, przy danym poziomie wiedzy organizacyjno-technicznej, a więc ich suma jest w danym punkcie czasu ściśle określona. Biorąc pod uwagę fakt, że ogólny wymiar dóbr nie jest w stanie zaspokoić wszystkich zgłaszanych przez społeczeństwo potrzeb, sprawą tyleż trudną co ważną staje się zbudowanie takiego mechanizmu podziału, którego działanie spotka się ze społeczną akceptacją oraz zapewni możliwość społecznej kontroli jego funkcjonowania.

### OGÓLNE ZASADY PODZIAŁU DÓBR KONSUMPCYJNYCH

Podział funduszu konsumpcji podporządkowany jest dwóm podstawowym zasadom, a mianowicie zasadzie podziału według ilości i jakości pracy oraz według potrzeb. Zgodnie z pierwszą zasadą jednostki (grupy) uczestniczą w funduszu konsumpcji jako aktorzy procesu wytwarzania, a materialny wynik tego uczestnictwa określany jest wynagrodzeniem w wymiarze pieniężnym lub

rzeczowym za pracę. Zgodnie z drugą zasadą uczestnictwo w funduszu konsumpcji określone jest zakresem uprawnień do korzystania z uspołecznionej jego części. Uprawnienia te nabywa się, spełniając warunki społecznie uznane za kryteria podlegania społecznej alimentacji.

Realizacja zasady podziału według pracy tworzy z założenia sytuacje zróżnicowanych warunków materialnych (w tym zróżnicowania poziomu konsumpcji). Celem stosowania zasady podziału według potrzeb, a więc uruchomienia społecznego systemu alimentacyjnego jest natomiast wyrównywanie szans osiągnięcia w układzie społecznym pożądanego warunków bytu, jeśli szanse te są zagrożone bądź to nabytym, bądź dziedzicznym upośledzeniem fizycznym lub społecznym. Równoczesne działanie owych zasad ma zatem z jednej strony ekonomicznie motywować pracę, a z drugiej przeciwdziałać utrwalaniu się zjawiska jednostkowej (grupowej) dziedziczności pozycji na skali warunków materialnych oraz innych skalach położenia społecznego współzależnych z położeniem materialnym.

Skutki działania mechanizmów podziału opisywane są w kategoriach społecznego zróżnicowania konsumpcji, a różnice wyjaśnia się poprzez cechy najbliższego otoczenia konsumenta (gospodarstwo domowe – rodzina), jego pozycję społeczno-zawodową oraz inne indywidualne cechy, o charakterze demograficznym i psycho-społecznym. Jeśli jednak statystyczne określenie tych różnic ma być podstawą diagnozy i sformułowania przesłanek zmian społecznych, to opis winien zawierać ocenę stanu faktycznego, a więc porównanie z jego pożądaną wersją, czyli z jakąś „normą”.

Norma taka może być formułowana na podstawie kryteriów naukowych lub (i) społecznych. Zobiektywizowany naukowo wymiar ilościowy mają np. normy służące określeniu dolnych granic konsumpcji, poniżej których byt fizyczny jest zagrożony. Rolę taką spełniają fizjologiczne normy spożycia obliczane dla różnych kategorii w zależności od ich cech biologicznych i postulowanej wydolności fizycznej. Podobny charakter mają normy ilościowe określające poziom konsumpcji, poniżej którego w danej sytuacji społecznej zagrożone jest „godziwe życie” (minimum socjalne). Charakter czysto jakościowy mają natomiast normy wywodzące się z głównych kanonów ustrojowych – dążenia do sprawiedliwości i równości społecznej. Tego typu społeczna norma oceny różnic w konsumpcji nie ma bezwzględnego wymiaru ilościowego. Wyraża ona po prostu pożądaną kierunek zmian w proporcjach podziału i wskazuje na konieczność modyfikacji mechanizmu podziału. Obiektywizuje się natomiast przez upowszechnienie postaw proegalitarystycznych, przy czym postawy te rodzą się nie tyle z dążenia do bezwzględnego egalitaryzmu, lecz źródłem ich jest poczucie niesprawiedliwości funkcjonującego mechanizmu podziału dóbr.

Na znaczny obszar podmiotowy i przedmiotowy różnic w konsumpcji jest powszechna zgoda. Takie powszechnie akceptowane różnice uzasadnione są bądź to określonymi cechami osobniczymi, bądź też rolami pełnionymi w społecznym podziale pracy. Jeśli jednak różnice te nie są uprawnione społecznie

(postrzegane są jako wynik naruszania sprawiedliwości społecznej) – można je nazwać nierównościami.

Wyznaczenie granic, poza którymi zróżnicowania będą postrzegane jako nierówności i które – przekroczone – mogą stać się zarzewiem konfliktu społecznego jest trudne. Określić je można tylko pośrednio, odczytując funkcjonujące w świadomości społecznej kryteria odróżnienia uprawnionych gratyfikacji od nieuprawnionych deprywacji. Jak każdy wyznacznik świadomości granice te nie są sztywne. Zależą od ogólnego poziomu warunków życia, różne są dla różnych grup społecznych i zmienne w czasie. Podlegając ponadto autokontroli i kontroli zewnętrznej, zależą od jej skuteczności. Określenie granic tolerancji odchyłeń od normy wymaga więc każdorazowo badania opinii społecznej na temat stopnia zadowolenia czy niezadowolenia z osiągniętego materialnego poziomu życia i oczekiwań jego poprawy, a więc zbadania społecznych obszarów akceptacji czy braku akceptacji efektów funkcjonującego mechanizmu podziału dóbr. Koniecznym dopełnieniem takich badań jest wiedza o społecznym funkcjonowaniu samej wizji sprawiedliwości i równości oraz stopnia powszechności poglądów egalitarystycznych (będących czułym wskaźnikiem napięcia społecznego poczucia nierówności). Wyniki obu rodzajów badań mogą być pomocne w przewidywaniu podmiotowego obszaru ewentualnych konfliktów.

Od strony przedmiotowej konflikty te rodzą się w skali społecznej najczęściej na tle sposobu gromadzenia dóbr, rozpiętości międzygrupowych i między skrajnymi poziomami zamożności, a wreszcie na tle bezwzględnego najniższego poziomu konsumpcji. Wymienione źródła nierówności wskazane zostały w dokumentach porozumień podpisanych w 1980 r. przez przedstawicieli robotników i rządu. Punkty porozumień dotyczące poziomu konsumpcji oraz mechanizmu podziału dóbr wskazują, że problem nierówności koncentruje się wokół płacy minimalnej i minimum socjalnego oraz rozdziału uprawnień do korzystania ze społecznego funduszu konsumpcji. Wyraźne wskazanie kategorii osób, które winny być objęte w większym zakresie systemem alimentacji oraz sposobów ochrony realnego poziomu konsumpcji pozwalają traktować te punkty jako zapis świadomości społecznej, gdzie leżą czynniki generujące nierówności. Należy podkreślić, że społeczne postrzeganie czynników nierówności było zgodne z ich zapisami zawartymi w dokumentach z kolejnych zjazdów PZPR oraz z wynikami prowadzonych w tym zakresie badań.

#### DEMOGRAFICZNO-SPOŁECZNE CZYNNIKI NIERÓWNOŚCI W KONSUMPCJI

Ogólnopolskie badania poziomu i struktury konsumpcji prowadzone w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych wskazują, że zróżnicowanie

poszczególnych wymiarów konsumpcji wpływają w sposób kumulatywny społeczno-zawodowe i demograficzne cechy gospodarstw domowych<sup>1</sup>.

Konsumpcja mierzona poziomem dochodów pieniężnych na osobę oraz zakresem korzystania z rzeczowych świadczeń społecznych okazała się niższa w gospodarstwach o relatywnie większej liczbie osób pozostających na utrzymaniu jednego zarobkującego, w gospodarstwach, których głowy mają relatywnie niższe wykształcenie i wykonują zawody robotnicze, w gospodarstwach wiejskich. Tej gorszej pozycji na skali poziomu konsumpcji nie zmienia zakres korzystania z funduszu świadczeń społecznych. W rozkładzie tego składnika dochodów można natomiast dostrzec inną godną uwagi prawidłowość. W gospodarstwach domowych pracowników administracyjnych i biurowych oraz nauczycieli, zaobserwowaliśmy relatywnie wyższy poziom korzystania z świadczeń społecznych niż w gospodarstwach wysoko wykwalifikowanych robotników. Mimo iż poziom zarobków w tych gospodarstwach jest względnie wyrównany, pracownicy zawodów typowo umysłowych podnoszą swą pozycję mierzoną dochodem na osobę w rodzinie w stosunku do wykwalifikowanych robotników dzięki skumulowanemu wpływowi dwóch czynników, a mianowicie wspomnianego wyżej czynnika demograficznego oraz relatywnie szerszemu zakresowi korzystania ze świadczeń społecznych.

Powyższe zjawisko wskazuje na działanie specyficznego mechanizmu, poprzez który pracownicy umysłowi podnoszą swój standard materialny mierzony dochodem na osobę w stosunku do robotników uzyskujących równorzędne lub nawet wyższe wynagrodzenie za pracę.

Wydaje się, że „zewnątrzną” przyczyną powstawania wskazanego mechanizmu jest zróżnicowanie płac polegające na preferowaniu szczególnie ważnych dla okresów wzmoczonej industrializacji rodzajów pracy. Preferencje te w zasadniczy sposób zmodyfikowały układ proporcji płac wynikający z formalnych kwalifikacji (z poziomu wykształcenia), a w stosunku do okresu przedwojennego zdecydowanie zmniejszyły rozpiętość między płacami robotników i pracowników umysłowych. Percepcja społeczna tej rozbieżności płac i wykształcenia jest, jak się wydaje, „wewnętrzny” czynnikiem uruchamiającym wskazany mechanizm kompensacji. Zbyt niskie w stosunku do wykształcenia płace pracowników umysłowych w porównaniu z płacami robotników powodują, że ci pierwsi wykorzystują pozapłacowe drogi relatywnego podnoszenia swego statusu materialnego.

Czynnikami sprzyjającym są tu tradycyjnie lepiej rozwinięte aspiracje konsumpcyjne, bo uwarunkowane historycznie wyższym standardem materialnym oraz wyższym poziomem wykształcenia. Sprawiają one, iż pracownicy umysłowi relatywnie łatwiej mogą korzystać z funduszu społecznego, tym

<sup>1</sup> W niniejszym opracowaniu przedstawiam tylko najważniejsze wnioski z badań przeprowadzonych przez IFiS PAN i GUS w 1974 i 1975 r. Szersze omówienie i prezentacje tych wyników zawierają prace: J. S i k o r s k a, *Sołeczno-ekonomiczne zróżnicowanie wzorów konsumpcji*, Wrocław 1979; *Warunki życia i potrzeby społeczeństwa polskiego w połowie lat siedemdziesiątych*. Praca zbior. pod red. L. Bedskiego, Z. Sufina, t. 1, 2, Warszawa.

bardziej że fundusz ten subsydiuje koszty wykształcenia, ochrony zdrowia, uczestnictwa w kulturze i wypoczynku. Jak wynika z przeprowadzonych analiz potrzeby z tego zakresu są rozwinięte bardziej w przypadku pracowników umysłowych; nie trzeba tu przełamywać bariery, jaką zauważyliśmy u robotników. Równocześnie utrwalone wyższe wymagania co do poziomu konsumpcji wiążą się z tym, że rodziny pracowników umysłowych są przeciętnie mniejsze (relatywnie mniejsza liczba dzieci) niż rodziny robotnicze.

To ostatnie zjawisko wymaga podkreślenia, gdyż kryje się za nim szczególnie ważny problem społeczny, a mianowicie problem równego startu. Nie będziemy go tu rozwijać, gdyż jest on przedmiotem innych analiz zawartych w niniejszym tomie. Dodajmy tylko, iż przedstawione tu wyniki potwierdziły występowanie spadku dochodu na osobę ze wzrostem liczby dzieci w rodzinie, przy czym zasiłki rodzinne nie neutralizowały tej tendencji. Ponieważ towarzyszy jej równocześnie spadek poziomu wykształcenia mamy do czynienia z syndromem cech, które sprawiają, że relatywnie więcej dzieci wychowuje się w rodzinach znajdujących się w obiektywnie gorszych warunkach.

Ogólne wnioski, jakie nasunęły wyniki analizy zróżnicowania poziomu konsumpcji. Wykształcenie i liczba osób w rodzinie są czynnikami wywołującymi głębsze różnice w poziomie konsumpcji niż przynależność społeczno-zawodowa. Utrzymuje się jednak nadal około 30-procentowa różnica między dochodem na osobę w gospodarstwach domowych robotników i pracowników umysłowych na korzyść tych ostatnich<sup>2</sup>. W zbliżonych ze względu na poziom płac zawodach robotniczych i umysłowych o wyższym poziomie konsumpcji na osobę w rodzinach pracowników umysłowych decyduje model demograficzny rodziny i zakres korzystania z funduszu społecznego (a szczególnie ze świadczeń rzeczowych).

Analogiczny do opisanego wyżej kierunek zróżnicowań zaobserwowano również w odniesieniu do innych wymiarów położenia materialnego, a mianowicie do warunków mieszkaniowych i wyposażenia w dobra trwałe użytku.

#### SITUACJA RYNKOWA I SYSTEM PRZYWILEJÓW A NIERÓWNOŚCI

Przedstawione społeczne różnice w poziomie konsumpcji były charakterystyczne dla pierwszej połowy lat siedemdziesiątych, a więc okresu znacznego (w porównaniu z dekadą lat sześćdziesiątych) wzrostu poziomu konsumpcji przy względnie dobrej sytuacji rynkowej. Pogłębiająca się nierównomierność dynamiki dochodów, załamanie rynku oraz rozbudowany system przywilejów – to dodatkowe czynniki, które w drugiej połowie lat siedemdziesiątych wzmocniły społeczne odczucia nierówności w konsumpcji.

Charakterystyczną cechą dynamiki funduszu konsumpcji w latach siedemdziesiątych była jej nierównomierność. Dotyczyła ona zresztą równocześnie kilku współzależnych zjawisk: 1) nierównomierne w czasie było tempo wzrostu

<sup>2</sup>L. B e s k i, *Konsumpcja w rodzinach pracowniczych*, Warszawa 1977, s. 122.

ogólnego poziomu konsumpcji, 2) różnie rozkładało się tempo wzrostu poziomu płac w poszczególnych gałęziach gospodarki (stworzyła się spirala nacisków grupowych na wzrost płac), 3) przyspieszenie wzrostu zasobów pieniężnych nastąpiło w okresie zahamowania zaopatrzenia rynku, a później nawet rosnącego braku dóbr podstawowych. Okres 1971 – 1975 to lata najwyższego wśród krajów socjalistycznych tempa wzrostu płac realnych. Wzrost ten odbywał się w dużej mierze „na kredyt” – dochód narodowy podzielony rósł szybciej niż wytworzony. Zahamowaniu wzrostu gospodarczego towarzyszyły zjawiska narastającego deficytu dóbr podstawowych oraz nie rekompensowanego wzrostu kosztów utrzymania. W rezultacie w całym dziesięcioleciu płace nominalne wzrosły wprawdzie ponad dwukrotnie, realnie jednak wzrost ten wyniósł niespełna 50%<sup>3</sup>.

Silnie negatywne odczucie zahamowania wzrostu, a następnie spadku poziomu konsumpcji potęgowane było psychologicznym efektem niezgodności między przeżywaną rzeczywistością dnia codziennego a tzw. propagandą sukcesu. Po okresie stagnacji w latach sześćdziesiątych szybki wzrost dochodów, a przede wszystkim względna poprawa zaopatrzenia rynkowego na początku lat siedemdziesiątych wyzwoliła wzrost oczekiwań poprawy warunków bytu. Załamanie gospodarki po 1975 r. i jej nienadążanie za rozbudzonymi aspiracjami konsumpcyjnymi przy trwającym nadal wzroście płac powiększało rozbieżność między postulowaną wizją dobrego bytu a realną szansą jej realizacji.

Nierównomierne, a równocześnie duże ruchy poziomu płac i dochodów w poszczególnych branżach gospodarki i kategoriach społeczno-zawodowych nie zmieniły zasadniczo układu tych grup, poza tym że przeniosły go na wyższy poziom bezwzględny. W rezultacie różnice względne pozostały takie same lub prawie takie same, a zwiększyły się różnice bezwzględne<sup>4</sup>.

W sytuacji rynkowej, dla której charakterystyczne są deficyty dóbr oraz tzw. strome podejścia cenowe, sam wzrost różnic absolutnych w płacach czy dochodach wpływa na pogłębienie poczucia nierówności. Bogatsi stają się jeszcze bogatsi dzięki relatywnej łatwości obchodzenia nierównowagi rynkowej (zakupy na wolnym rynku, nadpłacanie). Biedniejsi stają się jeszcze biedniejsi, gdyż ceny artykułów ponadpodstawowych są dla nich na tyle wysokie, by mało realny stał się zakup tych dóbr nawet w dość długim horyzoncie czasu (np. samochód, telewizor kolorowy itp.).

Jedyną grupą społeczno-ekonomiczną, która wyraźnie poprawiła swą sytuację w drugiej połowie lat siedemdziesiątych, byli chłopci. Po 1976 r. (podwyżka cen skupu) nastąpiło wyrównanie poziomu dochodu na osobę w gospodarstwach chłopskich i gospodarstwach pracowniczych<sup>5</sup>.

<sup>3</sup>Z. Ziencowski, *Dochody nominalne i realne ludności w latach 1970–1978*, [w:] *Ekonomiczno-społeczne podstawy i uwarunkowania poziomu życia i rozwoju rodziny*, Rada ds. Rodziny, seria „Referaty”, Warszawa 1980, s. 11.

<sup>4</sup>Tamże. Por. także: H. Góral ska, *Zmiany rozpiętości i zróżnicowania dochodów w Polsce w latach 1973–1978*, Warszawa 1982.

<sup>5</sup>L. B e s k i d, *Ewolucja konsumpcji w latach siedemdziesiątych*, [w:] *Systemy wartości a wzory konsumpcji społeczeństwa polskiego*, red. J.J. Wiatr, Warszawa s. 349–351 (maszynopis powiel.).

Sytuacja chronicznego niedostatku dóbr sprzyja również tworzeniu rozbudowanego systemu przywilejów, które stają się ważnym elementem mechanizmu ochrony poziomu życia. Teoretycznie przywileje służą realizacji, jak wskazywaaliśmy, zasady wyrównywania szans lub promują działania szczególnie pożyteczne z punktu widzenia osiągania celów ogólnospołecznych. Są formą alimentacji osób, które z przyczyn przez siebie nie zawinionych potrzebują jej, lub których działalność jest szczególnie pożyteczna społecznie i pozapłacowa jej gratyfikacja jest powszechnie akceptowana. W praktyce system przywilejów może jednak stać się źródłem głębokiego poczucia nierówności. Istnienie przywilejów nie musi być zatem zjawiskiem negatywnym po warunkiem, że uprawnienia są jawne, mają uzasadnienie funkcjonalne, nie dotyczą dóbr deficytowych lub luksusowych ani dających się wyodrębnić grup społecznych. Innymi słowy akceptowane powszechnie mogą być tylko takie przywileje, które poddają się kontroli społecznej<sup>6</sup>.

System przywilejów rozbudowany i szczególnie widoczny w drugiej połowie lat siedemdziesiątych nie spełniał do końca żadnego z powyższych warunków. Szczególnie negatywnie oceniony musi być fakt braku jawności, gdyż nasuwa się podejrzenie, że przywileje mogą być ustanawiane w interesie samych ustanawiających. Wiąże się z tym dalej negacja nadmiernego rozpraszania funduszy społecznych w postaci dóbr luksusowych i deficytowych, a równocześnie koncentracji wielu tego typu przywilejów w tej samej dającej się wyodrębnić grupie ludzi. Nie zawsze też społecznie uzasadniony okazywał się funkcjonalny charakter przywilejów, które przyznawane były pełniącym szczególnie funkcje społeczno-gospodarcze, a polegały na świadczeniu najwyższej jakości usług w zakresie ochrony zdrowia, organizacji wypoczynku itp. nie tylko dla nich, ale i dla ich rodzin. Należy podkreślić, że przywileje te przywiązane są bardziej do funkcji (stanowiska) niż zależą od efektywności wykonywanej pracy.

Korzystanie z przywilejów polega nie tylko na otrzymywaniu bezpłatnie lub taniej dóbr i usług poza rynkiem, ale także na korzystaniu z różnego rodzaju ułatwień w systemie podatkowym, kredytowym oraz nawet zakupach rynkowych. Tego typu przywileje mogą nie mieć charakteru formalnego, tzn. nie są usankcjonowane żadnym przepisem. Polegają one raczej na dostępie do informacji o możliwościach obchodzenia przepisów czy interpretowaniu ich na własną korzyść. Zdobywanie dóbr odbywa się w takich przypadkach legalnie, lecz nie zawsze spotyka się z pełną akceptacją społeczną. Na granicy legalności lub zgoła nielegalny jest sposób bogacenia się kosztem innych, polegający na umiejętnym wykorzystywaniu pozycji grupowej lub własnej i posiadanych zasobów materialnych. Działalność tego typu prowadzi do redystrybucji dochodów przez nacisk psychiczny, (wymuszanie, spekulacja itp.). Uzyskiwanie „nadmierzalnej renty” z uzyskanej pozycji i zajmowanie obojętnej postawy wobec norm moralno-etycznych jest ułatwione w sytuacji niespójnego systemu gospodarczego i prawnego.

Aby eliminacja takich sposobów nieuprawnionego bogacenia się była

---

<sup>6</sup>Z. M o r e c k a, *Rozpiętość poziomów życia a kwestie sprawiedliwości społecznej*, „Nowe Drogi”, 1981, nr 1/2.



skuteczna, likwidacji ulec musi źródło zjawiska, a więc usunięte muszą być niedomagania systemowe. W sytuacji utrzymującego się kryzysu produkcji i załamania rynku zjawisko tych społecznych zachowań może być co najwyżej ograniczone metodą zaostrzenia doraźnych przepisów i wzmocnienia działań organów ścigania.

Przywileje, które mają m.in. uzasadnienie funkcjonalne, a cel ich ustanowienia ma charakter ogólnospołeczny, dotyczą również samego systemu płac. W wyniku ewolucyjnych przemian społecznych po 1944 r. wprowadzone zostały do systemu płac preferencje, które do dziś odgrywają istotną rolę w tworzeniu się układu zróżnicowania płac między działami gospodarki i gałęziami przemysłu. Preferencje te spełniały dwa cele. Po pierwsze, niwelowały zróżnicowanie płac między pracownikami umysłowymi a robotnikami z pięciokrotnego w okresie międzywojennym do około 30-procentowego w latach siedemdziesiątych. Po drugie, były one gwarancją przyspieszonego rozwoju przemysłu wydobywczego, ciężkiego i budownictwa od strony materialnej motywacji pracy. Układ międzygałęziowy zróżnicowań został ustalony w dobie przyspieszonej industrializacji i oparty na założeniu uprzywilejowania zatrudnionych w działach produkcji materialnej w porównaniu z działami nieprodukcyjnymi (oświata, kultura, zdrowie). W samym przemyśle poszczególne jego gałęzie również zachowują bardzo stabilny układ zróżnicowania poziomu płac. Efektem tej stabilności jest trwałość poczucia upośledzenia społecznego w grupach zawodowych, których wiedza i praca uznawane były i są jako szczególnie użyteczne dla fizycznego i intelektualnego rozwoju społeczeństwa (np. nauczyciele, wychowawcy, pracownicy służby zdrowia itp.).

Gałęziowy układ preferencji płacowych wyznacza wyraźną hierarchię zawodów podstawowych dla określonych branż (np. górnicy, hutnicy, włókniarze, nauczyciele). Dość przypadkowy staje się natomiast układ płac między zawodami wewnątrz grup zawodowych, których przedstawiciele potrzebni są w różnych gałęziach czy działach gospodarki. Sam fakt, że tokarz znalazł zatrudnienie w dziale konserwacji maszyn w górnictwie węgla stawia go w sytuacji uprzywilejowanej pod względem wynagrodzenia pieniężnego i świadczeń społecznych w porównaniu z tokarzem pracującym w małym zakładzie usługowym służby komunalnej.

Należy zaznaczyć, że preferencje branżowe wzmocniają nierówności w innego jeszcze typu układzie, a mianowicie układzie regionalnym oraz układzie miasto – wieś. Powstające tu uprzywilejowania wynikają z faktu, że umiejscowienie zakładu „silnego przemysłu” w danej miejscowości lub regionie pociąga za sobą skok w cywilizacyjnym rozwoju (infrastruktura techniczno-kulturalna).

Zjawisko narastającej koncentracji materialnych przywilejów pieniężnych i niepieniężnych znalazło odbicie w społecznych skutkach podziału społecznego funduszu konsumpcji. Działanie tego mechanizmu sprawiło, że w końcu dekady bogaci stawali się jeszcze bogatsi dzięki korzyściom czerpanym z funduszu uspołecznionego, ustanowionego przecież głównie w celu alimentacji „słab-

szych". Dla ilustracji tego szczególnie negatywnego zjawiska przytoczę kilka wyników.

W latach siedemdziesiątych wzrost realnego funduszu świadczeń społecznych był wolniejszy od realnego wzrostu poziomu pozostałych dochodów. Znalazło to odbicie w dynamice relacji największej części tego funduszu, a mianowicie w relacji średnich emerytur do średnich płac. O ile w 1970 r. średni poziom emerytury stanowił 52% średniej płacy, to 1975 r. — tylko 41%. Relacja ta poprawiła się wprawdzie w 1978 r. i stanowiła 47%, lecz ogólnie i tak trudna sytuacja emerytów pogorszyła się<sup>7</sup>.

Porównanie odsetka osób, których sytuacja materialna poprawiła się dzięki korzyściom ze świadczeń społecznych wskazuje, że działo się to w 1978 r. częściej niż w 1973 r. W gospodarstwach domowych pracowników, których głównym źródłem utrzymania jest praca najemna, poprawa ta dotyczyła w 1973 r. 70%, a w 1978 r. — 93% osób. Jednakże dzięki świadczeniom społecznym w 1978 r. częściej poprawiała się sytuacja materialna bogatszych niż sytuacja biednych. Dla przykładu w pracowniczych gospodarstwach domowych dzięki korzyściom ze społecznego funduszu odsetek osób o najniższych dochodach zmniejszył się w 1973 r. z 17,5 do 5,4, a w 1978 r. z 2,3 do 0,2. Równocześnie odsetek osób o najwyższych dochodach wzrósł dzięki świadczeniom społecznym w 1973 r. z 1 do 1,5, a w 1978 r., z 10 do 17. Tendencja zmian miała ten sam kierunek w przypadku gospodarstw domowych robotników-chłopów i chłopów<sup>8</sup>.

Regionalny rozkład świadczeń społecznych (szczególnie rzeczowych) zgodny jest z mapą poziomu infrastruktury i potwierdza nierówności wynikające z terytorialnego rozmieszczenia „uprzywilejowanych” gałęzi przemysłu.

\*  
\* \*

W sytuacji utrzymywania się niedostatecznej podaży dóbr (nawet podstawowych) zharmonizowanie głównych zasad podziału, tzn. podziału według pracy i według potrzeb, jest szczególnie trudne. Tym bardziej, że wtedy też społeczne kryteria odróżniania nie uprawnionych gratyfikacji stają się wyraźniejsze i sztywniejsze. Należy podkreślić, że problem jest istotny nie tylko na dziś ale i w długim horyzoncie czasu, gdyż bezwzględne upośledzenie materialne generowane jest w naszych warunkach niedostateczną alimentacją dzieci i młodzieży oraz osób w wieku poprodukcyjnym. Badanie społecznych obszarów niedostatku potwierdza, że pierwotną przyczyną życia w niedostatku staje się

<sup>7</sup> Z. Zienkowski, *op.cit.*, s. 13. Jako szczególnie trudną ocenia Z. Zienkowski „sytuację samotnych emerytów oraz emerytów posiadających na utrzymaniu współmałżonka, którym emerytury przyznano stosunkowo dawno” (stary portfel emerytur). Wyczerpujący opis warunków życia jednoosobowych gospodarstw domowych ludzi starych zawiera praca: R. Tułli, *Jednoosobowe gospodarstwa domowe*, Warszawa 1978.

<sup>8</sup> T. Dmoch, *Wpływ społecznego funduszu spożycia na zmiany w rozkładzie dochodów ludności*, „Z prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych”, 1981, z. 15, s. 38—39.

model rodziny – jej wielkość, struktura demograficzna i aktywność zawodowa. Wyniki badań struktury rodzin znajdujących się w kręgu niedostatku wskazują, że rodziny te są zdecydowanie większe od przeciętnych, charakteryzują się niższym wskaźnikiem aktywności zawodowej, niższym poziomem wykształcenia, częściej są to rodziny młode (w początkowej fazie rozwoju), częściej mieszkają w małych miastach i na wsi<sup>9</sup>. Jeśli zatem w interesie ogólnospołecznym leży znoszenie nierówności, a przynajmniej tych które uniemożliwiają realizację zasady wyrównywania szans, zadanie takie wymaga przede wszystkim zmian w polityce podziału społecznego funduszu konsumpcji.

Na zakończenie wróćmy jeszcze do przyjętego we wstępie założenia, że powszechność postawy proegalitarystycznej jest raczej wskaźnikiem natężenia poczucia niesprawiedliwości społecznej niż dążeniem do realizacji bezwzględniego egalitaryzmu, tj. zniesienia różnic w wynagrodzeniach za pracę w ogóle<sup>10</sup>. Słuszność tego założenia wydają się potwierdzać wyniki badania poglądów proczy antyegalitarnych przeprowadzonego w Polsce jesienią 1980 r.<sup>11</sup> Wyniki badania wskazują, że w opinii społecznej „efektywnościowy” model myślenia (płaca ściśle według nakładów pracy, dopuszczenie wysokiego zróżnicowania zarobków) występuje równie często jak pogląd „egalitarystyczny” (ograniczenie zarobków dla najwyższ wynagradzanych, wyrównanie dochodów). Za płacą według pracy opowiedziało się 97% badanych, a równocześnie za ograniczaniem zarobków dla najwyższ wynagradzanych wypowiedziało się 90%. Wyniki te wskazują, iż nastąpiło nałożenie się u znacznej części respondentów elementów myślenia efektywnościowego (elitarnego) i egalitarystycznego. Wydaje się, że dobrym punktem wyjścia interpretacji tego zjawiska są omawiane wcześniej aspekty poczucia nierówności społecznej. Równoczesne wypowiedzianie poglądów stojących w opozycji zawiera tylko pozornie sprzeczność. Można stwierdzić, że świadczy to o zachowaniu poczucia sprawiedliwości społecznej i wskazuje po prostu niedomagania w funkcjonowaniu zasady podziału według pracy i według potrzeb. Ludzie postulują stosowanie pierwszej zasady nie dlatego, że nie uznają drugiej, lecz dlatego, że odczuwają negatywne skutki faktycznego braku stosowania zasady równej miary w ocenie pracy. Równocześnie postulują ograniczanie najwyższ zarobków i wyrównywanie dochodów, bo obserwują, że podział funduszu społecznego nie zawsze odbywa się

<sup>9</sup> K. Gądek, *Analiza społeczno-ekonomiczna cech rodzin o najniższ dochodach*, Warszawa 1979 (maszynopis).

<sup>10</sup> Zasada równego wynagradzania stosowana była w pierwszym okresie władzy radzieckiej. Prędko musiano jednakże zrezygnować z realizacji tej formy równości ze względu na konieczność ekonomicznej motywacji pracy. W. Lenin: „Nie budujcie na samym tylko entuzjazmie, lecz wykorzystując entuzjazm zrodzony przez wielką rewolucję i biorąc za punkt wyjścia interes osobisty ludzi [...] postarajcie się zbudować najpierw mocne kładki, które [...] prowadzić będą [...] do socjalizmu”. W.I. L e n i n, *W związku z czwartą rocznicą Rewolucji Październikowej*, [w:] *Dziela*, t. 33, Warszawa 1957, s. 42.

<sup>11</sup> L. K o l a r s k a, A. R y c h a r d, *Wizje ładu społecznego*, [w:] *Polacy '80. Wyniki badań ankietowych*, Warszawa 1981, s. 102–134.

zgodnie z interesem ogólnospołecznym. Jest to więc wyraz braku akceptacji funkcjonujących sposobów dochodzenia do majątku.

Dwoistość zasady podziału dóbr konsumpcyjnych (według pracy i według potrzeb) jest społecznie akceptowana. W sytuacji, gdy potrzeby przewyższają możliwość ich zaspokajania i gdy konieczna jest ekonomiczna motywacja pracy – realizowany może być tylko względny egalitaryzm. Nie przeszkadza to jednak, by ludzie zauważali i uznawali za społecznie niesprawiedliwe próby „opodatkowania” biedniejszych na rzecz bogatszych.

Warszawa 1981 r.