

Prof. dr hab. Kazimierz Górka
Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej
Akademia Ekonomiczna w Krakowie

ROZWÓJ KLASY ŚREDNIEJ W POLSCE

Wstęp

Na czoło zadań stojących obecnie przed społeczeństwem i elitami politycznymi w Polsce wysuwają się – przynajmniej w ocenach ekonomistów – problemy wzrostu gospodarczego, którego podstawą staje się przedsiębiorczość i innowacyjność. Te czynniki rozwoju wiążą się z tzw. klasą średnią. Klasa średnia jest bowiem nośnikiem i czynnikiem rozwoju gospodarczego, dzięki dysponowaniu kapitałem inwestycyjnym i przejawianiu przedsiębiorczości. Dlatego brak klasy średniej – jako spadek po zawierusze wojennej oraz siernięzym socjalizmie i „urawniłowce” lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych – utrudnił transformację systemu gospodarczego po przełomie 1989 roku. Widać to chociażby w procesach prywatyzacji, gdy trzeba było szukać inwestorów zagranicznych nawet w przypadku sprzedaży mniejszych zakładów przemysłowych, mimo że nie zawsze wnosili oni nowoczesną technologię i lepszy system zarządzania.

Powstaje zatem potrzeba utworzenia i wzmocnienia klasy średniej. I od razu rodzi się pytanie, jak to zrobić i czy dotychczasowe sposoby są właściwe. Można bowiem krytycznie oceniać zbyt szybkie tworzenie tej klasy, często z omijaniem reguł obowiązujących w „państwie prawa”. Próba odpowiedzi na to pytanie stanowi cel niniejszego artykułu.

Na wstępie warto podkreślić, że tak jak spłaszczenie siatki wynagrodzeń (wspomniana „urawniłowka”) nie jest uzasadnione względami ekonomicznymi, tak również nie można akceptować zbytniego zróżnicowania dochodów, i nie tylko z uwagi na sprawiedliwość społeczną, ale także wymogi racjonalnego gospodarowania. Dość powszechnie sądzi się, że rozwarstwienie i nierówności społeczne wydają się być nieuniknione i nie są złem, o ile system społeczno-gospodarczy spełnia przynajmniej następujące warunki:

- społeczeństwo jako całość staje się coraz bogatsze w wyniku wzrostu gospodarczego i innych okoliczności;

- funkcjonuje system zabezpieczenia społecznego, zapewniający określoną jakość życia także najbiedniejszym;
- każdy obywatel ma szansę awansu społecznego.

Pojęcie i istota klasy średniej

Pojęcie warstwy i klasy społecznej jest znane od dawna, ale w odniesieniu do klasy średniej okazuje się nie dość klarowne. Pojęcie to wiąże się przede wszystkim z *własnością* oraz *dochodami*, a więc kryterium wyodrębnienia jest inne niż – przykładowo – w przypadku inteligencji, przez którą rozumie się zbiorowość ludzi wykształconych, kulturalnych, wyznających powszechnie akceptowane wartości i kształtujących rozwój cywilizacyjny [Inteligencja..., 2005, s. 145-153].

Już w starożytności rzymskie *classis* i greckie *meris* oznaczało podział wolnych obywateli według różnic majątkowych. Wyraźny podział na klasy wprowadził Adam Smith (1723-1790), jeden z twórców ekonomii klasycznej, który wyróżnił trzy *s t a n y* społeczne: właścicieli ziemi (korzystający z renty gruntowej), właścicieli kapitału oraz czerpiących dochody z własnej pracy, czyli płacy roboczej. Z kolei filozof Georg Hegel (1770-1831) podkreślał, że różnice między stanami wynikają z własności czynników produkcji, rodzaju pracy i wykształcenia [Kozyr-Kowalski, 1999, s. 52-58]. Na tej podstawie wyróżnił klasę wyższą, średnią (urzędnicy i inteligencja) oraz klasę robotniczą (pracująca). Natomiast August Comte (1798-1857), filozof i socjolog, w zbliżony sposób – według dostępu do wartościowych zasobów – wyróżnił trzy klasy: wyższą, średnią i niższą, określając je jako klasę kierowniczą, klasę kapitalistów oraz proletariat. Niewiele od tego odbiega klasyfikacja Karola Marksa (1818-1883), który wydzielił klasy według stosunku (dostępu) do środków produkcji. Marks ponadto wyeksponował i upowszechnił pojęcie walki klasowej.

Szerzej klasami zajął się ekonomista i socjolog Max Weber (1824-1920). Klasę definiował jako populację i grupę ludzi, która na wolnym rynku ma podobne szanse i możliwości. Wyróżnił klasy posiadania, klasy zarobkowe i klasy społeczne [Kozyr-Kowalski, 1997]. Koncepcje Marksa i Webera legły u podstaw współczesnych koncepcji socjologii w zakresie klasyfikacji struktur społecznych i systemu stratyfikacji społecznej, w tym zaliczania pewnych grup i organizacji do odpowiednich kategorii na podstawie zróżnicowanego udziału w wartościowych dobrach [Turner, 1995, s. 61-63].

Oskar Lange (1904-1965), liczący się w świecie ekonomista polski, stojący na stanowisku – uogólniając – marksizmu i socjalizmu, raczej

nie podjął problematyki walki klasowej. W swoich publikacjach mówił o warstwach społecznych, co obecnie utożsamia się bardziej z zawodami, jak na przykład stan lub środowisko nauczycieli, lekarzy, adwokatów.

Współcześnie podział na klasy wyraziście przeprowadził Anthony Giddens, który wyróżnia pięć klas: *wyższą*, *średnią*, z podziałem na wyższą i niższą, oraz *robotniczą*, również z podziałem na wyższą i niższą. Wyższą klasę średnią tworzą menedżerowie i zawodowi specjaliści, co jest obecnie powszechnie akceptowane. Natomiast do niższej klasy średniej A. Giddens zaliczył pracowników najemnych na stanowiskach nierobotniczych, jak na przykład sprzedawcy [Giddens, 1994, s. 221-227]. Ze względu na wysokość uzyskiwanych dochodów jest to w warunkach polskich – przynajmniej na razie – nie do przyjęcia. W perspektywie można jednak mówić o nowej klasie średniej, z podziałem wewnętrznym według dochodów, grupującej ogół pracowników najemnych na stanowiskach nierobotniczych („umysłowych”), a klasę wyższą tworzyliby menedżerowie wyższego szczebla, głównie dyrektorzy oraz członkowie zarządów i rad nadzorczych wielkich przedsiębiorstw, banków i instytucji ubezpieczeniowych (wielkich spółek akcyjnych, czyli korporacji). Zresztą takie klasyfikacje spotyka się już w literaturze polskiej [Kozyr-Kowalski, 1999 s. 58]. Podział na klasę średnią, średnią wyższą (*upper middle class*) oraz wyższą rozpatrywany jest raczej tylko w kategoriach wysokich dochodów (zwykle okresowo, np. najlepsi artyści, sportowcy).

Można zatem przyjąć, że powstanie klasy średniej jest efektem procesów industrializacji na przełomie XIX i XX wieku. Początkowo określano ją jako nową grupę społeczną między arystokracją a drobno-mieszczaństwem. Szczególnie we Francji i Niemczech klasę średnią wiązano z wykształconym mieszczaństwem (*bourgeoisie*, *Bürgertum*), natomiast dzisiejszą nazwę przyjęto najwcześniej w Anglii (*middle class*). Od samego początku jako atrybuty klasy średniej traktuje się stosunkowo wysokie dochody uzyskiwane z działalności gospodarczej lub na ważnych stanowiskach w służbie państwowej oraz pewien poziom wykształcenia, a także gromadzenie oszczędności w celu inwestowania. Etos przedsiębiorcy eksponuje się zwłaszcza w Niemczech, odnosząc go do właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw [Kühlhorn, 2002, s. 26-30]. Dość powszechne jest określenie klasy średniej jako warstwy społecznej łączącej przedsiębiorców z inteligencją. Innym podejściem jest traktowanie jej jako klasy *metropolitalnej*, gdyż większość przedsiębiorców i intelektualistów mieszka i działa w dużych miastach.

W Stanach Zjednoczonych przyjmuje się dochodową koncepcję klasy średniej. Przykładowo, „The Economist” z 11.I.1997 do klasy wyższej zaliczył ludzi o dochodach powyżej 100 tys. USD rocznie, nato-

miast do klasy średniej ludzi o dochodach w przedziale 50 – 100 tys. USD rocznie. Znaczący odsetek amerykańskiego społeczeństwa osiągał już dawniej takie dochody. Obecnie do klasy średniej zalicza się ludzi osiągających dochody w wysokości co najmniej 100 tys. USD rocznie (czyli ok. 25 tys. zł miesięcznie) lub w przedziale 80-90 tys. USD plus bonusy ubezpieczeniowe i inne.

Ocenia się, że w krajach wysoko rozwiniętych 1-2% ludności stanowiło i nadal stanowi klasę wyższą (arystokrację), natomiast klasa średnia obejmowała na początku XX wieku około 5%, a obecnie 25-35% ludności. Niektóre szacunki są jednak inne, zwłaszcza przeprowadzane na podstawie badań ankietowych w oparciu o samoocenę ludności. Przykładowo, w Niemczech do klasy średniej – obejmującej także robotników wykwalifikowanych z wykształceniem specjalistycznym – według deklaracji mieszkańców zachodnich landów zaliczono w 1994 roku 58% społeczeństwa, a do klasy wyższej 12%, natomiast na terenie b. NRD pierwszy wskaźnik wyniósł 39% [Żarnowski, 1999, s. 11 i 105]. W Polsce wskaźnik ten zbliża się do 34%.

Reasumując, klasę średnią wyróżniają dochody, a także – według niektórych autorów – charakter pracy, tzn. zatrudnienie na stanowiskach nierobotniczych. Klasa średnia jest wyrazem wolności gospodarczej i obywatelskiej [Turner, 1995, s. 61], a porządek klasowy oznacza nierówność w dziedzinie własności, pracy i dochodów.

Klasa średnia w Polsce

W Polsce przeważają badania – zwłaszcza socjologów a także ekonomistów – nad grupami społecznymi, którym się nie powiodło, a więc bezrobotnym i tzw. wykluczonym, natomiast mniej uwagi poświęca się ludziom, którzy osiągają sukcesy ekonomiczne dzięki swej przedsiębiorczości i innowacyjności. Ostatnio, w związku z programami stymulowania przedsiębiorczości, relacje te zaczynają się zmieniać. Jednakże poglądy na temat powstania i rozwoju klasy średniej są na ogół krytyczne.

Wyrażane są opinie, że w Polsce klasa średnia i wyższa nie odpowiada dotychczasowemu pojęciu klasy społecznej, i że elity społeczne oraz ekonomiczne są bardziej zamknięte niż w USA [Żarnowski, 1999, s.108]. Niektórzy autorzy wręcz twierdzą, że w Polsce dotąd nie powstała typowa klasa średnia, natomiast ukształtowała się „klasa wyższa oraz klasa dużo niższa”, [Modzelewski, 2004] a także *nowa klasa polityczna* (zapewniająca synekury dla działaczy partii politycznych) oraz klasa *ludzi zbędnych* [Szahaj, 2000]. Pomimo tego już na początku lat dziewięćdziesiątych „Gazeta Wyborcza” ogłosiła kampanię „zapisów” do klasy śred-

niej w oparciu o takie kryteria, jak posiadanie domu lub mieszkania własnościowego, samochodu i odpowiednich dochodów, a także – choć niekoniecznie – określonego zawodu (chodziło o wolne zawody, menedżerów, naukowców).

Przyjęcie amerykańskiego miernika klasy średniej w postaci dochodów w wysokości 80-100 tys. USD rocznie oznacza około 29-37 tys. zł miesięcznie w warunkach polskich w 2000 roku oraz 20-25 tys. zł miesięcznie w 2006 roku. Takimi dochodami charakteryzuje się już pożądana grupa ludzi z wolnych zawodów i kierownictw średniego i wyższego szczebla w większych przedsiębiorstwach i bankach. Można przyjąć, że już dochody w wysokości 10 tys. zł miesięcznie brutto (6,6 tys. zł netto) w rodzinie 2-3 osobowej kwalifikują do zaliczenia jej do klasy średniej (przy przeciętnym wynagrodzeniu miesięcznym w wysokości 2,6 tys. zł). Natomiast dochody w wysokości ponad 30 tys. zł miesięcznie oznaczają w warunkach polskich klasę wyższą.

Powstanie klasy średniej w Polsce jest związane z przeobrażeniami politycznymi, a następnie gospodarczymi i społecznymi, wywołanymi protestami robotniczymi w latach osiemdziesiątych. Warto przy tym podkreślić, że ruch związkowy i społeczny spod znaku NSZZ „Solidarność” oraz związany z tym ruch polityczny przyniósł Polsce – oprócz zmian ustrojowych – podniesienie statusu ludzi pracy, a także zwiększenie roli samorządu pracowniczego. Takie rezultaty dało porozumienie Okrągłego Stołu w 1989 roku i takie zasady deklarował pierwszy rząd „solidarnościowy” Tadeusza Mazowieckiego, głównie w ramach tzw. społecznej gospodarki rynkowej, co zresztą znalazło później odzwierciedlenie w nowej Konstytucji. Jednakże już od 1991 roku oficjalne programy rządowe bardziej eksponują takie elementy nowego systemu społeczno-politycznego i polityki gospodarczej, jak kapitalizm wolnorynkowy, liberalizm ekonomiczny (wolność gospodarcza), preferencje dla prywatnego biznesu (przede wszystkim dla małych przedsiębiorstw, ale w praktyce dotyczyło to głównie wielkiego kapitału).

Wszystko to wcale nie musi odbywać się kosztem klasy robotniczej ani tym bardziej być sprzeczne z zasadami społecznej gospodarki rynkowej. Jednakże rezultatem wspomnianych przemian jest odsunięcie robotników na dalszy plan. Ich nowa sytuacja materialna nie pozwala im bowiem korzystać z wywalczonej wolności i swobód demokratycznych [Gardawski, Żukowski, 1994]. Opinia taka może budzić wątpliwości i kontrowersje, ale znajduje ona uzasadnienie w materiałach źródłowych. Otóż, po pierwsze, zwolnienia z pracy i bezrobocie w największym stopniu objęło robotników, co zresztą można tłumaczyć obiektywnymi czynnikami, jak nieefektywne przedsiębiorstwa i niskie kwalifikacje załóg. Po

drugie, w prywatnych i sprywatyzowanych przedsiębiorstwach rola związków zawodowych oraz rad pracowniczych i innych form samorządu pracowniczego (np. udział przedstawicieli załóg w radach nadzorczych) została istotnie ograniczona lub instytucje te wcale nie występują (czym Polska różni się od Europy Zachodniej). Na słabości związków zawodowych najwięcej tracą właśnie robotnicy i szeregowi pracownicy najemni na stanowiskach nierobotniczych. Szczególnie liczne oceny stwierdzające, że robotnicy są największymi przegranyymi po wprowadzeniu nowych porządków, pojawiły się przy okazji XX rocznicy Sierpnia '80 oraz X rocznicy rozpoczęcia transformacji ustrojowej [Dryl, 2000].

Analizując przemiany społeczno-gospodarcze warto zauważyć, że ruch solidarnościowy – walcząc z poprzednim reżimem – politycznie deklarował się i nadal deklaruje jako *prawicowy*. Natomiast różne elementy programu gospodarczego – pod naciskiem związków zawodowych – mają charakter lewicowy a nawet *populistyczny* (co Akcji Wyborczej „Solidarność”, jako partii rządzącej, utrudniało sprawowanie władzy). Za przykład może posłużyć wcześniejsze hasło solidarnościowe „Wszyscy mamy jednakowe żołądki”, które raczej kojarzy się ze sprawiedliwością pseudosocjalistyczną (każdemu po równo) niż ze sprawiedliwością „liberalną” (równość szans) oraz nowsze hasło sformalizowane w postaci kilku projektów powszechnego uwłaszczenia przez rozdawnictwo całego majątku narodowego, co jest nie tylko niesprawiedliwe, ale także nierealne. Wbrew takim postulatom, transformacja ustrojowa doprowadziła – może nie tyle za sprawą AWS co działań kręgów liberalnych – do dużego zróżnicowania dochodów poszczególnych klas i grup społecznych, a więc rozwarstwienia niekorzystnego dla klasy robotniczej. Rozkład dochodów między bogatymi i biednymi odbiega w Polsce od wzorców Europy Zachodniej i USA, a bardziej przypomina wielkie zróżnicowanie krajów słabiej rozwiniętych, jak na przykład Brazylia, co wcale nie jest korzystne dla gospodarki rynkowej. W ostatnich latach relacje w tej dziedzinie zaczęły się jednak poprawiać.

Jednym z podstawowych kryteriów zaliczenia pracownika do klasy średniej jest wysokość dochodów podlegająca najwyższemu opodatkowaniu. W 2006 roku stawka ta wynosiła jeszcze 40% i dotyczyła dochodów powyżej 74 048 zł, czyli 6 170 zł miesięcznie. Warto przypomnieć, że w 1999 roku najwyższy podatek dochodowy – w wysokości 40% - zapłaciło około 270 tys. osób, to jest 1% podatników, którzy odprowadzili aż 30% ogółu podatków od osób fizycznych. Natomiast 95% podatników, to jest 22 mln osób, znalazło się w najniższym przedziale podatkowym. W 2004 roku grono ludzi płacących najwyższy podatek liczyło 307 tys. osób, w 2005 roku zmalało aż do 227 tys. osób, to jest

0,99% osób pracujących, ale zapewniły one 33% wpływów budżetowych z podatku PIT.

Istotną wskazówką dla określenia liczebności klasy średniej jest ilość klientów banków i firm ubezpieczeniowych objęta systemem VIP – na przykład program Citi Gold w Citibanku – który zapewnia specjalne konta bankowe i złote karty kredytowe, związane z różnymi ułatwieniami w obsłudze bankowej i zniżkami (np. w hotelach nawet do 50%). Obecnie liczba takich klientów wynosi ponad 800 tys. Mieli to być najbogatsi ludzie, ale w praktyce banki akceptują w systemie VIP klientów z dochodami już od około 10 tys. miesięcznie.

Opierając się na kryterium dochodowym, można wskazać m.in. na następujące skutki transformacji systemowej: około 10 tys. byłych właścicieli oraz przedsiębiorców przejęło lub wykupiło po zaniżonych cenach bądź oddziedziczyło duże zakłady produkcyjne albo usługowe, obiekty pałacowe i inne oraz majątki ziemskie, 400 tys. osób dorobiło się na sprzedaży ziemi w okolicach wielkich miast. Wśród nowych przedsiębiorców znalazła się również elita producentów rolnych utworzona przez nowych gospodarzy dawnych państwowych gospodarstw rolnych. Można ich podzielić na duże, dość odmienne grupy: właścicieli ukształtowanych przez tradycję własności oraz menedżerów skłonnych do liczenia na pomoc państwa [Fedyszak-Radziejowska, 1998].

Sytuacja ekonomiczna i jakość życia większości ludzi zaliczanych w Polsce do klasy średniej odbiega od standardów zachodnich. W szczególności warunki mieszkaniowe nawet bogatych Polaków są o wiele gorsze niż ludzi w innych krajach o podobnych dochodach [Domańska, Ostrowska, 2005]. Ponadto większe dochody są głównie rezultatem pracy na drugim etacie lub innych dodatkowych zajęć. Według badań CBOS z takich źródeł dochodów korzystało w 1993 roku 12% zatrudnionych, a w 2003 roku już 26%, i to głównie przedstawiciele klasy średniej, gdy tymczasem w USA i Kanadzie wskaźnik ten wynosi 10% a w Europie Zachodniej z reguły tylko 2-4% [Piński, Pińska, 2003]. Wśród dorabiających znajdują się m.in. księgowi, informatycy, specjaliści od finansów (aż 50% z nich pracuje dodatkowo) oraz lekarze i nauczyciele (35%). Część z nich pracuje nieformalnie (w tzw. szarej strefie), co już ma znamiona patologii. O pozycji przedsiębiorców świadczy również ich prestiż społeczny, który nie był dotąd wysoki, ale ostatnio ulega istotnej poprawie. W związku z tym warto przytoczyć badania sprzed 10 lat, według których menedżerowie i biznesmeni w klasyfikacji akceptowanych społecznie zawodów znaleźli się na V miejscu po lekarzach, nauczycielach, policjantach i dziennikarzach. Negatywną konotację miało 27% respondentów [Machowiak, 1997]. Według nowszych badań, w hierarchii prestiżu

zawodów kolejność jest nieco inna, ale na czele nadal występują tradycyjne zawody inteligentkie: profesor uniwersytetu, nauczyciel, lekarz, a na ostatnim miejscu – działacz partii politycznej [Gardawski, 2006].

Przy okazji powołania się na wyniki badań zespołu prof. Juliusza Gardawskiego ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie warto podkreślić, że po okresie akceptacji zmian systemowych i oczekiwania „przyjaznej gospodarki rynkowej” społeczeństwo polskie zaczyna tracić zaufanie do wolnego rynku, głównie za sprawą nieudanej polityki gospodarczej a zwłaszcza bezproduktywnych kłótni między partiami politycznymi. Okazuje się, że największe konflikty społeczne według opinii osób pracujących występują między rządzącymi a rządzonymi (77% wskazań), między klasą polityczną a resztą społeczeństwa oraz między zwolennikami i przeciwnikami Radia Maryja i O. Rydzyka. Dopiero na dalszym planie stawia się konflikty m.in. na następujących płaszczyznach: między bogatymi a biednymi (64%), między prywatnymi właścicielami przedsiębiorstw a ich pracownikami (50%), między „Polską liberalną” a „Polską solidarną” (42%), między związkami zawodowymi a dyrektorami i właścicielami przedsiębiorstw (40%), między polskim kapitałem prywatnym a resztą społeczeństwa (34%), czy wreszcie między wykształconymi a niewykształconymi (20%). To nie wróży dobrze politykom, natomiast o wiele lepiej przedsiębiorcom.

Mimo niedowartościowania społecznego i ekonomicznego, sami Polacy deklarują się dość wysoko w hierarchii klasowej. Otóż według badań CBOS 6,4% ankietowanych zaliczyło się do warstwy specjalistów z wyższym wykształceniem, przedsiębiorców i menedżerów oraz 27,3% do klasy średniej [Zahukani średniacy, 2004]. Łączny wskaźnik 33,7% należy uznać za dość wysoki.

Przy okazji analizy klasy średniej podnosi się również kwestię ludzi z najbiedniejszych warstw społecznych. Według Banku Światowego granicę ubóstwa stanowi konsumpcja za 2 USD dziennie, a „ekonomicznie wrażliwi” dysponują kwotą co najwyżej 4 USD dziennie. W Polsce według ustawy o pomocy społecznej zasiłek przysługuje osobom o dochodach poniżej 461 zł na miesiąc lub 1 260 zł na rodzinę 4-osobową, czyli około 5 USD/osobę/dzień. Poziom ubóstwa jest jednak oceniany różnymi metodami. I tak – na przykład – oszacowano, że w 2002 roku 22,4% ludności nie miało drugiej pary butów, a 5,4% kładło się spać na głodno [Biedni znaczy..., 2002]. W nędzy, czyli poniżej minimum egzystencji, żyło w 2001 roku 9,5% polskiego społeczeństwa, to jest 2 razy więcej niż 5 lat wcześniej, a według innych ujęć próg ten obejmował 17% gospodarstw domowych [Dryl, 2002; Dryl, 2004]. Lata 2001 – 2004 nie przyniosły poprawy ze względu na niski wzrost gospodarczy i pogłębiają-

ce się bezrobocie i dopiero w latach 2005 – 2006 wystąpiło ożywienie ekonomiczne. W rezultacie odsetek rodzin żyjących „w niedostatku” spadł w latach 2000 – 2005 z 37% do 23%, chociaż ostateczne oceny są jeszcze dyskusyjne [Dryl, 2005; Radziwińska, 2005]. Okres przed 2005 rokiem był znamieny m.in. z tego powodu, że wśród bezrobotnych i mało zarabiających zaczął rosnąć odsetek ludzi wykształconych, powiększając grono „inteligentkich frustratów” [Winnicka: 2003]. Oznacza to niekorzystne zjawisko również z tego względu, iż inteligencja najbardziej zasila klasę średnią w Polsce.

Struktura i kierunki rozwoju klasy średniej

Jak przyjęliśmy, klasę średnią tworzą w Polsce ludzie o dochodach mieszczących się w przedziale 10-30 tys. zł miesięcznie. Strukturę tej populacji na razie trudno dokładniej ocenić, ale jest oczywiste, że tworzą ją kierownictwa większych przedsiębiorstw i instytucji finansowych, przedsiębiorcy prowadzący własne firmy oraz przedstawiciele wolnych zawodów.

W okresie po 1990 roku wyraźnie zwiększył się w strukturze społecznej udział wyższej kadry kierowniczej w gospodarce i administracji państwowej (z wyjątkiem techników i inteligencji technicznej) oraz właścicieli firm, a także pracowników handlu (o 5 punktów procentowych), natomiast zmalał udział robotników wykwalifikowanych (o 5 punktów procentowych) i niewykwalifikowanych oraz właścicieli gospodarstw rolnych. Pojawiło się wiele nowych profesji w bankowości, ubezpieczeniach i konsultingu oraz w marketingu i reklamie. W sumie jednak przełom polityczny i gospodarczy 1989/1990 nie spowodował daleko idących zmian struktury zawodowej. Strukturę tę w przekroju kilku wybranych krajów europejskich przedstawia tabela 1.

W uzupełnieniu do danych tabeli warto wspomnieć wskaźniki udziału trzech pierwszych grup zawodowych (inteligencja i kadra kierownicza, właściciele firm, specjaliści średniego szczebla) w kilku innych krajach: Szwecja 44,9%, Niemcy 41,9%, Dania 41,9%, Irlandia 41,1%, Finlandia 38,5%, Portugalia 34,7%, Czechy 33,9%, Hiszpania 33,0%. Właściciele firm stanowią różnorodną zbiorowość od sklepikarzy po właścicieli dużych koncernów i dlatego tabela 1 tylko w ogólności ilustruje pozycję klasy średniej w poszczególnych społeczeństwach. Jej znaczenie jest jednak w Polsce wyraźnie niższe w porównaniu do większości krajów europejskich.

Tabela 1. Struktura społeczna według grup zawodowych w wybranych krajach w 2002 r. w %

Grupa zawodowa	Holandia	Wielka Brytania	Szwajcaria	Słowenia	Polska	Węgry	Grecja	Włochy
Inteligencja, wyższa kadra kierownicza, urzędnicy państwowi	19,5	18,7	18,4	14,3	10,1	10,3	9,2	8,7
Właściciele firm	6,9	7,6	8,8	6,1	7,8	8,3	18,0	19,2
Razem	26,4	26,3	27,2	20,4	17,9	18,6	27,2	27,9
Specjaliści średniego szczebla	32,5	20,7	23,8	18,9	14,0	13,9	10,8	14,8
Razem	58,9	47,0	51,0	39,3	31,9	32,5	38,0	42,7
Pracownicy biurowi i inni na stanowiskach nierobotniczych	16,6	18,8	20,7	14,1	16,0	13,6	11,9	16,9
Robotnicy i pracownicy wykwalifi- kowani	8,2	8,4	12,7	20,7	16,4	18,4	10,8	8,0
Robotnicy niewykwalifikowani	14,2	23,7	11,9	22,2	22,7	22,3	19,9	26,6
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	2,1	2,1	3,7	3,7	13,0	8,2	19,4	8,2
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Europejski sondaż społeczny, [za:] H.Domański, *Bardzo długi marsz*, „Newsweek”, 2004, nr 45-46.

Sporą grupę klasy średniej stanowią w Polsce *menedżerowie* i *biznesmeni* w tradycyjnym rozumieniu, którzy odznaczają się przedsiębiorczością i pracowitością oraz uznawaniem obyczajów i wartości powszechnie dotąd cenionych w Polsce jak przywiązanie do ojczyzny, regionu, miasta, stowarzyszenia zawodowego oraz kościoła, chociaż niektórzy z nich zachowują się na co dzień jak typowi nowobogacy. Część z nich zdobyła majątek środkami na granicy prawa, pół legalnie lub nielegalnie, nierzadko za przyzwoleniem kręgów liberalnych ze sfer rządzących (co zresztą dość często wychodzi obecnie na jaw podczas różnych spraw sądowych). Specyficzną grupę przedsiębiorców tworzą przedstawiciele tzw. nomenklatury – zarówno starej, wywodzącej się z poprzedniego aparatu władzy oraz z gospodarki nieformalnej („szarej strefy”), jak również z nowej, czyli z kręgu działaczy „Solidarności”. Robotnicy działający w NSZZ „Solidarność”, w tym bohaterowie Sierpnia ’80, w większości zmienili swój status zupełnie, a tylko niektórzy pozostali działaczami związkowymi bądź politycznymi. W wyniku przemian gospodarczych wielu robotników i pracowników na stanowiskach nierobotniczych niższego szczebla zostało skazanych na bezrobocie i zasiłek, a tylko niektórzy mają dobrą pracę w dotychczasowych przedsiębiorstwach. Ale też wielu założyło własne firmy i zostało przedsiębiorcami.

W warunkach stabilizującej się gospodarki rynkowej i globalizacji systemu zarządzania pojawia się nowa warstwa klasy średniej: tzw. *yuppies*. Są to ludzie młodzi, wykształceni, prężni i pracowici, ale mało związani z tradycją regionu czy zawodu. Natomiast coraz bardziej okazują się zapatrzeni na Zachód w dziedzinie postaw, obyczajów i kultury, a jeśli nawet nie ulegają tym manierom, to wzorcem czy układem odniesienia jest dla nich nie giełda warszawska lecz londyńska lub nowojorska i związane z tym działania zachodnich biznesmenów. Sami uważają się na ogół za pragmatycznych kosmopolitów. Podobnie jest w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, czy nawet w Chinach, gdzie też powstaje klasa średnia zafascynowana zachodnim stylem życia i pieniądzem, a bez aspiracji kulturalnych i politycznych. Swoistym fenomenem i odmianą *yuppies* są w Polsce tzw. *pampersi*. Początek dała im w latach 1994-96 grupa młodych i prężnych ludzi wywodzących się z liberalnych kręgów w mediach (głównie z telewizji) i będących nadzieją polskiej prawicy. Ale ich zbyt ni pragmatyzm nie został zaakceptowany przez społeczeństwo.

Nowe, mniej lub bardziej specyficzne warstwy klasy średniej kształtują się z reguły pod wpływem globalizmu i kosmopolityzmu. Procesy globalizacji przynoszą pewne korzyści z otwartej gospodarki i jej wyjścia na forum światowe, ale także zagrożenia wynikające z narastania konkurencji oraz aliansów strategicznych i fuzji wielkich korporacji. Również społeczne konsekwencje tych procesów budzą obawy. Jako przykłady, nie tylko ośrodków postępu technicznego, ale również szybkiego wzrostu klasy średniej i wyższej, służą często tzw. parki technologiczne, charakteryzujące się zorganizowaniem, a przede wszystkim ekspansją i dużą dynamiką sprzedaży wyrobów wysokiej techniki (*high-tech*), w tym zwłaszcza Silicon Valley, powstała jako pierwsza i w sposób żywiołowy w latach 1955 – 1965, słynna z setek przedsiębiorstw komputerowych i informatycznych. Otóż te „doliny krzemowe” są tworzone przez młodych lub doświadczonych, ale wykształconych i przedsiębiorczych ludzi, pracujących na ogół w skromnych warunkach, którzy nawet po zdobyciu statusu milionera niewiele zmieniają swoje zachowanie i obyczaje. Jednak z punktu widzenia aspiracji politycznych i udziału w życiu kulturalnym, a nawet zwykłych stosunków międzyludzkich, stanowią niestety jałową pustynię.

W ostatnich latach okazuje się, że nasilająca się globalizacja procesów gospodarczych wpływa negatywnie na dochody klasy średniej w krajach rozwiniętych. Otóż w USA, mimo wzrostu gospodarczego i niskiego bezrobocia, płace realne niemal nie rosną, a w przypadku klasy średniej nawet maleją. W przemyśle spada zatrudnienie, w tym zwłaszcza pracowników wysokopłatnych. Z kolei w sektorze usług płace większości

pracowników są bardzo niskie – są to tzw. *poor jobs*: „Nie trzeba stopnia naukowego z ekonomii, aby zrozumieć, że stawki płac są za niskie a czynsze za wysokie” [Ehrenreich, 2006]. Również w innych krajach ocenia się, że klasa średnia nie ma z globalizacji istotnych korzyści, gdyż mimo rosnących zysków wielkich korporacji i ich kierownictw, zarobki klasy średniej stoją w miejscu. Przyczyną tego zjawiska jest osłabienie związków zawodowych, a przede wszystkim łatwiejszy dostęp zachodniego kapitału do taniej siły roboczej z krajów słabo rozwiniętych. Ta nowa sytuacja łamie starą prawidłowość tzw. przewagi komparatywnej, w myśl której mało wykształceni pracownicy w krajach rozwijających się produkują wyroby wprawdzie mniej skomplikowane, ale o wiele taniej. Tymczasem otwarcie się Chin, Indii, Rosji i innych krajów zwiększyło liczebność pracowników w gospodarce rynkowej – podnosząc ich kwalifikacje – oraz przepływ technologii. Również rozwój telekomunikacji powoduje odpływ usług informatycznych, księgowych, projektowych a nawet medycznych – a więc wymagających wysokich kwalifikacji – do krajów rozwijających się [Mitraszewska, 2006]. Pewne przejawy tych procesów obserwujemy już w Polsce. W szczególności unowocześnienie systemu bankowego spowodowało m.in. powstanie wyjątkowych dysproporcji w wynagrodzeniach kierownictw banków oraz ich pracowników niższych szczebli.

Uogólnienia i wnioski

Dbając o stabilizację gospodarki i przyspieszenie jej rozwoju, mierzonego dynamiką i poziomem dochodu narodowego na mieszkańca – a także innymi wskaźnikami jakości życia – państwo stwarza korzystne warunki dla kształtowania się klasy średniej. Również postęp techniczny robi swoje: w erze postindustrialnej, gdy w strukturze zatrudnienia dominują usługi i nauka, coraz więcej ludzi zaprzestaje pracy fizycznej, a sposób uzyskiwania i wysokość ich dochodów znamionuje przynależność do klasy średniej. We współczesnej gospodarce jest to proces obiektywny i w Polsce widać coraz żywsze jego przejawy. Problem jednak w tym, że obserwujemy sztuczne przyspieszanie tego procesu kosztem interesu społecznego, a zwłaszcza finansów publicznych. Mianowicie, w procesach prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych dopuszczono do ich niszczenia, celem niższej wyceny oraz do innych naruszeń zasad racjonalności i przepisów prawnych, w imię szybkiego wzbogacenia się prywatnych przedsiębiorców. Ważne źródło niedoboru finansów publicznych tkwi w ułomnościach systemu funkcjonowania aparatu skarbowego i służb celnych, czyli w sposobach poboru podatków, akcyz i ceł. Dzienni-

karze wyłapują i nagłaśniają pojedyncze przypadki niesłusznego gnębienia podatników przez urzędy kontroli skarbowej. Jest to prawdą, ale prawdą niepełną, gdyż dotyczy to z reguły małych biznesów, które w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości zostają rzeczywiście skrupulatnie rozliczone z należności wobec budżetu. Ale wiele spraw o dużej skali, w tym o charakterze aferowym, nie znajduje właściwego rozwiązania, gdyż wielcy biznesmeni są najczęściej w innej, korzystniejszej sytuacji i o tym publikatory niewiele mówią i piszą.

Pewien margines związany z „szarą sferą” występuje także w dobrze zorganizowanych krajach, gdyż nawet najlepsze przepisy oraz służby skarbowe nie mogą sobie poradzić ze wszystkimi niespodziankami życia gospodarczego. W Polsce ten margines jest jednak zbyt duży i – co ważniejsze – nie wynika on tylko z nieprzygotowania służb skarbowych, ale także z przyzwolenia kręgów liberalnych i ich wpływu na tworzenie i egzekwowanie przepisów prawnych. Można tu przypomnieć niedawne postulaty abolicji podatkowej w imię właśnie przyspieszenia budowy klasy średniej. W nowoczesnym państwie podatki powinny być rzeczywiście niskie, ale skutecznie egzekwowane!

Również zagadnienie relacji między inteligencją i klasą średnią jest skomplikowane. Otóż niegdyś te warstwy społeczne były bliskie sobie, a w pewnym zakresie nawet tożsame, ale obecnie różnice między nimi pogłębiają się. Zgłaszane opinie są w większości dość minorowe i sprowadzają się niekiedy do ocen, że warstwa inteligencji wkrótce zaniknie i że zastąpią ją eksperci, a więc odpowiednio wynagradzani fachowcy, pragmatyczni i nie obciążeni zadaniami misyjnymi. Zatem funkcje inteligencji przejmie nowoczesna warstwa średnia. Dla społeczeństwa byłoby jednak pożyteczne, gdyby inteligencja mogła pełnić także funkcję klasy średniej, a więc odgrywać rolę czynnika rozwoju społeczno-gospodarczego. Na trudne pytanie, jak tego dokonać, pojawia się stosunkowo prosta, choć mało osadzona w obecnych realiach odpowiedź: należy zwiększyć dochody inteligencji oraz podnieść etykę biznesu. Pierwsze efekty przystąpienia Polski do Unii Europejskiej zdają się potwierdzać takie nadzieje. Wtedy rola inteligencji, nawet w przypadku zlewania się jej z klasą średnią, zostałaby utrzymana. Ponadto można mieć nadzieję, że procesy globalizacji nie skoncentrują się jedynie na unifikacji wszystkiego w imię ekonomicznej efektywności ale również będą się przejawiać w dostosowywaniu się do różnic kulturowych i w trosce o aspekty społeczne.

LITERATURA

- Biedni znaczy osobni*, „Polityka”, 2002, nr 48.
- Domańska H., Ostrowska A., *Pełna chata*, „Polityka”, 2005, nr 5.
- Dryl I., *Bieda biednych (według szacunku GUS)*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 2002, nr 16.
- Dryl I., *Bieda w odwrocie*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 2005, nr 20.
- Dryl I., *Dramat wykluczonych*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 2004, nr 6.
- Dryl I., *Refleksje posierpniowe. Robole 2000*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 2000, nr 37.
- Ehrenreich B., *Za grosze. Pracować i (nie) przeżyć*, W.A.B., Warszawa 2006.
- Fedyszak-Radziejowska B., *Nowa elita producentów rolnych*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 1998, nr 10.
- Gardawski J., *Porzucone społeczeństwo*, „Gazeta Wyborcza”, 2006, nr 178.
- Gardawski J., Żukowski T., *Robotnicy 1993. Wybory polityczne i ekonomiczne*, Fundacja Eberta, Warszawa 1994.
- Giddens A., *Sociology*, Policy Press, Cambridge 1994.
- Górka K., *Inteligencja a klasa średnia w Polsce*, [w:] *Inteligencja. Między tradycją a wyzwaniem współczesności*, Mikułowski Pomorski J. (red.), AE, Kraków 2005.
- Kozyr-Kowalski S., *Klasy i stany. Max Weber a współczesne teorie stratyfikacji społecznej* PWN, Warszawa 1997.
- Kozyr-Kowalski S., *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, UAM, Poznań 1999.
- Kühlhorn G., *Klasa średnia*, „Deutschland”, 2002, nr 1.
- Machowiak J., *Coraz bliżej standardów*, „Businessman”, 1997, nr 2 (71).
- Mitraszewska A. (za F. Freemanem i „Financial Times”), *Klasa średnia, czyli wyrzutek globalizacji*, „Gazeta Wyborcza” 2006, nr 264.
- Modzelewski K., *Klasa wyższa, klasa niższa*, „Polityka”, 2004, nr 23.
- Piński J., Pińska A., *Pracocholizm klasy średniej*, „Wprost”, 2003, nr 48.
- Radziwińska T., *Powiększa się czy pomniejsza?*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 2005, nr 21.
- Szahaj A., *Solidarność mandarynów*, „Polityka”, 2000, nr 9.
- Winnicka E., *Jak być, by mieć?*, „Polityka”, 2003, nr 29.
- Turner J.H., *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowania*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 1995.
- Zahukani średniacy*, „Polityka”, 2004, nr 39.
- Żarnowski J., *Spółczesność XX wieku*, Ossolineum, Wrocław 1999.

Streszczenie

Autor rozważa problem identyfikacji, tworzenia i wzmacniania klasy średniej w Polsce, widząc w niej jeden z podstawowych czynników i nośników rozwoju społeczno-gospodarczego. Polską klasę średnią tworzą ludzie o dochodach w przedziale 10-30 tys. zł miesięcznie, a jej znaczenie jest wyraźnie niższe niż w pozostałych krajach europejskich. Tworzenie klasy średniej jest procesem obiektywnym we współczesnej gospodarce, przy czym w Polsce obserwujemy sztuczne, niebezpieczne przyspieszenie tego procesu, kosztem interesu społecznego.

Development of Middle Class in Poland

Summary

The author takes into consideration a problem of identification, creation and strengthening of middle class in Poland as one of the basic factors of socio-economic development. Polish middle class constitute people with incomes between 10 and 30 thousands zloty monthly, and its meaning is explicitly lower than in the other European countries. Creation of middle class is an objective process in modern economy, however, in Poland there is observed artificial, dangerous acceleration of this process at the expense of social interest.