

ANNA MIELCZAREK-ŻEJMO

Uniwersytet Zielonogórski

**PYTANIA O KIERUNEK PRZEMIAN STRUKTURY SPOŁECZNEJ
MAŁEGO MIASTA
(NA PRZYKŁADZIE KROSNA ODRZAŃSKIEGO)**

Rocznice ważnych wydarzeń historycznych skłaniają do refleksji nad ich znaczeniem, do podsumowań i ocen. Rok 2009, obfitujący w obchody rocznicowe, stał się między innymi inspiracją do rozważań nad przebiegiem i skutkami transformacji społeczno-ustrojowej w Polsce, nad stanem przeobrażeń politycznych, gospodarczych i społecznych (Kozłowski 1997; Morawski 2000; Sztompka 1994), których początek wiązany jest z rokiem 1989 (Marody 2004). Rozważania zawarte w artykule dotyczą przemian strukturalnych. Elementy struktury społecznej możliwe do wyróżnienia w trakcie przemian transformacyjnych, jak stwierdza Anna Kotlarska-Michalska (2002), wyłaniają się za pomocą tradycyjnych i nowych kryteriów. Do tradycyjnych autorka zalicza „ekonomiczne i związane z typem aktywności, a także polegające na dokonywaniu bilansu życiowego, zaś do nowych należą kryteria: innowacyjności, zaradności życiowej, adaptacyjne, partycypacyjne, etyczne i marginalności społecznej” (Kotlarska-Michalska 2002: 56). Pierwsze mają pochodzenie strukturalne i związane są z przynależnością do grup, zbiorowości. Drugie składają się na cechy jednostek i mają pochodzenie kulturowe. Jednym z podziałów społecznych wyłaniających się z zastosowania wymienionych kryteriów jest zróżnicowanie na tych, którzy wygrali (zyskali) i na tych, którzy przegrali (stracili) na transformacji społeczno-ustrojowej. Podział ten jest dokonywany na podstawie kryteriów obiektyw-

nych (np. dochody, dostęp do określonych dóbr) bądź też subiektywnych, rozumianych jako samoświadomość położenia (np. w strukturze klasowej). Jedną z przesłanek skłaniających do rozróżniania wygranych i przegranych transformacji jest dostrzeżenie faktu, że żadna z kategorii społecznych nie zachowała swojego miejsca w stratyfikacji społecznej (Kotlarska-Michalska 2002).

W artykule rozważam możliwość ujmowania kierunku przemian struktury społecznej nie tylko jako efektu (skutku) transformacji. Zastanawiam się również nad jego ewentualnym znaczeniem dla zachodzących przekształceń. Pojawienie się w efekcie (trakcie) transformacji kategorii (segmentów, warstw, klas) zainteresowanych przebiegiem przemian, tzn. ich podtrzymaniem, wzmocnieniem czy przyspieszaniem, proponuję nazwać zmianami protransformacyjnymi. Przekształcenia w obrębie struktury społecznej i relacji pomiędzy jej elementami wzmocniają przemiany społeczne i sprzyjają adaptacji do nowych warunków. Z jednej strony kształt struktury społecznej jest konsekwencją przemian społeczno-ustrojowych. Nowo powstałe kategorie społeczne, zanik dawnych, ściśle związanych z poprzednim systemem, zmiana udziału poszczególnych kategorii społecznych, a także ich znaczenia, są traktowane jako następstwo procesu transformacji. Z drugiej strony przemiany struktury społecznej wzmocniają czy wyznaczają przebieg i powodzenie zachodzących przemian. Takie rozumienie protransformacyjnego charakteru przemian społeczno-ustrojowych kieruje uwagę badawczą nie tylko na poszukiwanie nowych kategorii społecznych i przeobrażeń w obrębie dawnych, ale również na poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o ich znaczenie dla przebiegu przekształceń. Mieszczą się w nim przemiany, które na przykład z jednostkowego punktu widzenia uznać można za niepożądane. Mają one jednak charakter konieczny, nie są nieoczekiwane, sprzyjają przebiegowi procesu transformacji bądź są jego nieodłącznym elementem.

Przekształcenia struktury społecznej, które są następstwem transformacji społeczno-ustrojowej, lecz nie mają znaczenia dla przebiegu i powodzenia tego procesu, uznać należy za atransformacyjne. Natomiast takie przemiany, które są odwróconą konsekwencją procesu transformacji i równocześnie utrudniają przekształcenia systemowe, należy zaliczyć do antytransformacyjnych. Przykładem jest długotrwałe bezrobocie, powstanie szarej strefy, pauperyzacja społeczeństwa, marginalizacja, wykluczenie (Jarosz 2008). Raymond Boudon (2008) niepożądane i nieprzewidziane konsekwencje działań zbiorowych nazywa efektem odwrócenia. Zauważa, że powstanie takiego efektu możliwe jest także wówczas, gdy podejmowany jest zbiorowy wysiłek zmierzający do jego likwidacji. Jako

przykład posłuży wzrost bezrobocia w Polsce. Działania zmierzające do likwidacji jego skutków, związanych szczególnie z ubożeniem rodzin dotkniętych bezrobociem, doprowadziły do swoistego uzależnienia nie tylko bezrobotnych od pomocy instytucji publicznych (por. Kotlarska-Michalska 2002). Szczególnego rodzaju bezradność oraz postawy roszczeniowe dostrzegalne są również wśród pozostałych członków rodzin dotkniętych bezrobociem, co nie sprzyja podejmowaniu przez nich pracy zarobkowej lub utrzymywaniu stałego miejsca zatrudnienia.

Proponowany sposób rozpatrywania znaczenia przemian transformacyjnych w aspekcie strukturalnym prezentuję na podstawie wyników badań przeprowadzonych w latach 2007–2008 w Krośnie Odrzańskim – małym mieście (11 943 mieszkańców) pogranicza polsko-niemieckiego. W trakcie badań zgromadziłam dane dotyczące społeczno-zawodowego, klasowego oraz stratyfikacyjnego wymiaru struktury społecznej. Ankieterzy zrealizowali 571 wywiadów kwestionariuszowych, które zostały zakwalifikowane do analizy. Największą część respondentów (443) to osoby wylosowane z operatu PESEL. Pozostali mieszkańcy Krosna Odrzańskiego, którzy wzięli udział w badaniu, z powodu trudności z poziomem realizacji próby losowej, zostali dobrani kwotowo (kontrolowano wiek i płeć respondentów). Struktura próby zrealizowanej i struktura mieszkańców są znacznie zbliżone pod względem wieku i płci. Na potrzeby rozważań zawartych w niniejszym artykule wybrałam dane dotyczące przynależności klasowej respondentów, deklaracji dotyczących celów, na jakie przeznaczają środki pieniężne oraz położenia poszczególnych klas w hierarchii społecznej. Badając przynależność klasową mieszkańców, odwołałam się do definicji, zgodnie z którą do poszczególnych klas należą osoby o podobnych stosunkach kontroli nad produkcją i dystrybucją dóbr i usług (Słomczyński i in. 1996). W związku z zachodzącymi zmianami systemowymi do odtworzenia struktury społecznej przed rokiem 1989 i obecnie (por. Zagórski 2007) posłużyłam się odmiennymi kryteriami wyróżniania klas społecznych, przyjętymi za autorami zastosowanej definicji klasy społecznej. Dla roku 1988 są to: kontrola nad uruchamianiem i wykorzystywaniem środków produkcji, bezpośrednia kontrola nad pracą, kryterium pracy produkcyjnej oraz stosunki własności środków produkcji i dystrybucji. O przynależności klasowej w latach 2007–2008 decydowały kwalifikacje i możliwość osiągnięcia oczekiwanych wartości. Udział poszczególnych klas w strukturze społecznej Krosna Odrzańskiego w roku 1988 oraz w latach 2007–2008 został przedstawiony w tabelach 1 i 2.

Wśród mieszkańców Krosna Odrzańskiego w 1988 roku dominowali przedstawiciele dwóch klas: pracownicy fizyczni poza produkcją (26,8%, 81 osób) oraz bezpośredni kontrolerzy pracy. Obie klasy ponaddwukrotnie przewyższają udziałem produkcyjnych pracowników zakładów przemysłowych (11,6%, 35 osób), klasę ideologicznie związaną z byłym systemem.

W latach 2007–2008 wśród przedstawicieli klas dominowali pracownicy fizyczni (31,6%, 86 osób). Udział klas, których powstanie stało się możliwe lub których znaczenie („prywatna inicjatywa”) uległo zmianie wraz z przejściem do gospodarki rynkowej opartej na prywatnej własności – właściciele i „samodzielni” – wynosi odpowiednio 3,7% (10 osób) i 7,7% (21 osób).

Tabela 1

Klasy społeczne w Krośnie Odrzańskim w 1988 roku

Klasy społeczne – rok 1988	N	%
Dysponenci uspołecznionych środków produkcji	29	9,6
Bezpośredni kontrolerzy pracy	77	25,5
Wykonawczy pracownicy umysłowi	65	21,5
Produkcyjni pracownicy zakładów przemysłowych	35	11,6
Pracownicy fizyczni poza produkcją	81	26,8
Prywatna inicjatywa	15	5,0
Ogółem	302	100,0

Źródło: badania własne.

Tabela 2

Klasy społeczne w Krośnie Odrzańskim w latach 2007–2008

Klasy społeczne w latach 2007–2008	N	%
Właściciele	10	3,7
Samodzielni	21	7,7
Kadry kierownicze	54	19,8
Bezpośredni kontrolerzy pracy	28	10,3
Eksperti	29	10,7
Pracownicy umysłowi niższego szczebla	44	16,2
Pracownicy fizyczni	86	31,6
Ogółem	272	100,0

Źródło: badania własne.

W ujęciu bieżącym struktury klasowej, inaczej niż w 1988 roku, pracownicy fizyczni występują łącznie, bez względu na sektor zatrudnienia (przemysł i poza

przemysłem). Rozpatrując łącznie udział produkcyjnych pracowników zakładów przemysłowych oraz pracowników poza produkcją i porównując z udziałem pracowników fizycznych w latach 2007–2008, można zauważyć, że obecnie stanowią mniejszą część struktury klasowej miasta.

Klasę „samodzielnych” można uznać za niedoreprezentowaną. Tworzą ją osoby posiadające małe przedsiębiorstwa prywatne. Znaczenie właścicieli przedsiębiorstw tego typu uległo zmianie po 1989 roku. Zmienił się prestiż osób prowadzących działalność gospodarczą – obecnie zajmują wyższe miejsca w hierarchii. Ważność tzw. drobnych przedsiębiorców przejawia się m.in. w udziale w zatrudnianiu pracowników w Polsce. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw generuje znaczną część miejsc pracy. Ponadto prywatni właściciele są postrzegani jako potencjalni członkowie klasy średniej w Polsce (Mokrzycki 1994). Za protransformacyjne uznać należy nie tylko powstanie klasy właścicieli oraz tzw. samodzielnych. Ważny jest również udział wymienionych klas. Ze względu na wymienione powyżej warunki wielkość klasy samodzielnych w strukturze społecznej Krosna Odrzańskiego trudno uznać za protransformacyjną.

W wyniku transformacji społeczno-ustrojowej zmienił się nie tylko rodzaj i udział poszczególnych klas społecznych, ale również ich znaczenie, uzyskiwane nagrody i przywileje (por. Słomczyński, Janicka 2005). Wskaźnikiem tego, jak radzą sobie przedstawiciele poszczególnych klas w nowym systemie, może być stopień zaspokojenia różnego rodzaju potrzeb. Z jednej strony możliwość zakupu dóbr i usług jest pochodną uzyskiwanych dochodów, z drugiej może wskazywać na pozafinansowe różnice pomiędzy przedstawicielami poszczególnych klas, na przykład na prowadzenie odmiennego stylu życia.

Jedno z pytań kwestionariuszowych związane było z wyborem rodzaju dóbr i usług, na które przeznaczane są środki pieniężne, które równocześnie mogą odpowiadać różnym stylom życia (np. luksusowe kosmetyki i ubrania; książki, płyty, filmy; remont mieszkania itp.). Zadaniem osób badanych było wskazanie, do których z wymienionych kategorii zaliczają siebie.

Największy udział respondentów, którzy deklarowali, że starcza im pieniędzy tylko na zaspokojenie podstawowych potrzeb ($\chi^2 = 15,044$, $df = 6$, $p = 0,02$), znajduje się wśród pracowników fizycznych (69,4%, 59 osób), „samodzielnych” (66,7%, 14 osób) oraz pracowników umysłowych niższego szczebla (63,6%, 28 osób; tabela 3). Przedstawiciele wymienionych klas rzadziej niż pozostałych stać na robienie od czasu do czasu dużych zakupów (odpowiednio: 66,3%, 57 osób; 52,4%, 11 osób; 63,6%, 28 osób; $\chi^2 = 5,199$, $df = 6$, $p = 0,519$). Podobny

udział osób należących do wymienionych klas społecznych przeznacza pieniądze na remont mieszkania (odpowiednio: 57,0%, 49 osób; 57,1%, 12 osób; 59,1%, 26 osób; $\chi^2 = 10,183$, $df = 6$, $p = 0,117$). Deklaracje dotyczące wydatków ponoszonych na pozostałe rodzaje dóbr i usług w wymienionych klasach społecznych różnią się bardziej znacząco. Na przykład pracownicy fizyczni (26,7%, 23 osoby) częściej deklarowali, że kupują nowe ubrania, luksusowe kosmetyki i różne drobiazgi dla siebie niż „samodzielni” (1 osoba) i pracownicy umysłowi niższego szczebla (23,8%, 10 osób; $\chi^2 = 6,922$, $df = 6$, $p = 0,328$). Natomiast w przeciwieństwie do nich (30,2%, 26 osób) pracownicy umysłowi niższego szczebla (38,6%, 17 osób) częściej skłonni są przeznaczać pieniądze na zakup książek, filmów i płyt ($\chi^2 = 17,827$, $df = 6$, $p = 0,007$).

Eksperci wyróżniają się udziałem środków pieniężnych przeznaczanych na zakup poszczególnych dóbr i usług. Obok właścicieli najrzadziej deklarują, że uzyskiwane dochody wystarczają jedynie na zaspokojenie podstawowych potrzeb (40,7%, 11 osób). Najczęściej spośród wszystkich przeznaczają pieniądze na ubrania, luksusowe kosmetyki i różne drobiazgi dla siebie (34,5%, 10 osób) oraz podróże i wyjazdy (31,0%, 9 osób). Tylko właściciele (70,0%, 7 osób) częściej niż eksperci (65,5%, 19 osób) kupują książki, filmy i płyty. Udział ekspertów przeznaczających pieniądze na remont mieszkania jest znacznie niższy niż wśród pozostałych klas społecznych. Struktura wydatków deklarowana przez ekspertów może wskazywać na ich uprzywilejowanie (ich wyłonienie się i cechy będą miały wówczas charakter protransformacyjny) i/lub szczególny styl życia prowadzony przez osoby zaliczane do tej klasy. Rozkład odpowiedzi klasy właścicieli potwierdza ich stosunkowo dobrą sytuację finansową.

Właściciele, kadry kierownicze oraz eksperci częściej niż inni deklarują posiadanie środków finansowych na zaspokojenie podstawowych potrzeb (wyżywienie, opłaty za mieszkanie, prąd itp.) oraz potrzeb wyższego rzędu (np. kulturalnych). Spośród wymienionych klas wyróżniają się eksperci – osoby o najwyższych kwalifikacjach, którzy nieco częściej niż inni przeznaczają pieniądze na rozwój osobisty, hobby i samorealizację (zakup książek, filmów, podróże). Można przypuszczać, że osoby należące do wymienionych klas zainteresowane są podtrzymaniem czy przyspieszaniem zmian umożliwiających korzystanie z przywilejów płynących z zajmowanej przez nich pozycji społecznych, związanych zarówno ze stabilizacją sytuacji gospodarczej, jak i demokratyzacją życia publicznego (np. przejrzystość przepisów prawnych). Wyłonienie się szczególnie klasy właścicieli należałoby wówczas uznać za zmianę protransformacyjną.

Tabela 3

Deklaracje przedstawicieli klas społecznych dotyczące celów,
na jakie przeznaczają środki pieniężne

Kategorie, do których zaliczają siebie re- spondenci	Klasy społeczne w latach 2007–2008													
	Właściciele		Samodzielnicy		Kadry kierownicze		Bezpośredni kontrolerzy pracy		Ekspertki		Pracownicy umysłowi niższego szczebla		Pracownicy fizyczni	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Starcza mi pieniędzy tylko na zaspokojenie podstawowych potrzeb														
Tak	3	30,0	14	66,7	25	47,2	15	53,6	11	40,7	28	63,6	59	69,4
Nie	7	70,0	7	33,3	28	52,8	13	46,4	16	59,3	16	36,4	26	30,6
Ogółem	10	100,0	21	100,0	53	100,0	28	100,0	27	100,0	44	100,0	85	100,0
Czasami stać mnie na robienie dużych zakupów														
Tak	9	90,0	11	52,4	33	62,3	18	69,2	20	71,4	28	63,6	57	66,3
Nie	1	10,0	10	47,6	20	37,7	8	30,8	8	28,6	16	36,4	29	33,7
Ogółem	10	100,0	21	100,0	53	100,0	26	100,0	28	100,0	44	100,0	86	100,0
Często kupuję nowe ubrania, luksusowe kosmetyki, różne drobiazgi dla siebie														
Tak	2	20,0	1	4,8	14	26,4	9	32,1	10	34,5	10	23,8	23	26,7
Nie	8	80,0	20	95,2	39	73,6	19	67,9	19	65,5	32	76,2	63	73,3
Ogółem	10	100,0	21	100,0	53	100,0	28	100,0	29	100,0	42	100,0	86	100,0
Dużo pieniędzy przeznaczam na podróże, wyjazdy														
Tak	3	30,0	4	19,0	13	24,1	4	14,8	9	31,0	2	4,5	9	10,5
Nie	7	70,0	17	81,0	41	75,9	23	85,2	20	69,0	42	95,5	77	89,5
Ogółem	10	100,0	21	100,0	53	100,0	27	100,0	29	100,0	44	100,0	86	100,0
Przeznaczam pieniądze na zakup książek, filmów, płyt														
Tak	7	70,0	7	33,3	25	46,3	15	55,6	19	65,5	17	38,6	26	30,2
Nie	3	30,0	14	66,7	29	53,7	12	44,4	10	34,5	27	61,4	60	69,8
Ogółem	10	100,0	21	100,0	53	100,0	27	100,0	39	100,0	44	100,0	83	100,0
Przeznaczam pieniądze na remont mieszkania														
Tak	6	60,0	12	57,1	40	74,1	21	75,0	13	44,8	26	59,1	49	57,0
Nie	4	40,0	9	42,9	14	25,9	7	25,0	16	55,2	18	40,9	37	43,0
Ogółem	10	100,0	21	100,0	54	100,0	28	100,0	29	100,0	44	100,0	86	100,0

Źródło: badania własne.

Nietrudno również wyróżnić klasy, które częściej niż inne deklarują brak środków finansowych potrzebnych do zaspokojenia potrzeb różnego rodzaju oraz przeznaczających pieniądze na różne cele rzadziej niż pozostali. Należą do nich właściciele małych przedsiębiorstw prywatnych („samodzielni”), pracownicy umysłowi niższego szczebla oraz pracownicy fizyczni. Zaznacza się wyraźna różnica pomiędzy właścicielami przedsiębiorstw o różnej wielkości (właściciele, „samodzielni”) przede wszystkim w odniesieniu do możliwości zaspokajania potrzeb. „Samodzielni” rzadziej przeznaczają pieniądze na udział w kulturze czy na podróżowanie. Nie tylko stosunkowo niski udział „samodzielnych” w strukturze społecznej miasta, ale również ich cechy noszą raczej znamiona zmiany antytransformacyjnej. Za efekt protransformacyjny można byłoby uznać znaczniejszy udział właścicieli małych przedsiębiorstw prywatnych w strukturze społecznej miasta i/lub uzyskanie przez nich w trakcie transformacji pozycji rynkowej, która umożliwiałaby otrzymywanie nagród pozwalających na zaliczenie ich raczej do kategorii wygranych niż przegranych transformacji, na prowadzenie przez nich stylu życia charakterystycznego na przykład dla klasy średniej. Podobna sugestia nasuwa się w odniesieniu do pracowników umysłowych niższego szczebla. Klasa ta oraz pracownicy fizyczni deklarują możliwości zaspokojenia podstawowych potrzeb na poziomie zbliżonym do samodzielnych. Pierwsza z wymienionych klas społecznych, stosunkowo dobrze wykształcona, której przewidywany wzrost liczebny wiązany jest z przechodzeniem od społeczeństwa wielkich struktur (nowoczesne), przez dyskretne (Marody, Giza-Poleszczuk 2004) (teraźniejsze), do społeczeństwa wspólnot regionalnych (ponowoczesne), skupia głównie pracowników administracji (zatrudnionych w sferze publicznej i prywatnej). Niezwiązani bezpośrednio z procesem produkcji dóbr i usług, zgodnie z wynikami prezentowanych badań, w małym mieście narażeni są szczególnie na powolny wzrost dochodów. Druga z wymienionych klas społecznych, ważna ideologicznie w poprzednim systemie ustrojowym, a praktycznie także dla jego obalenia, w dalszym ciągu ponosi koszty transformacji, takie jak niskie wynagrodzenie.

Na skutki przemian oraz znaczenie poszczególnych elementów struktury społecznej dla przebiegu transformacji wskazywać może ich położenie w hierarchii społecznej. W wymiarze stratyfikacyjnym struktura społeczna ujmowana jest w niniejszym artykule jako układ pozycji społecznych. Pozycja społeczna wyznaczana jest na podstawie następujących zmiennych: zawód, wykształcenie, dochód (Janicka 2000). Dla poszczególnych klas obliczyłam średnią wartość pozycji stratyfikacyjnej oraz jej komponentów (por. Słomczyński, Janicka 2005).

Pozwala to na stwierdzenie, jakie miejsce w stratyfikacji społecznej zajmują klasy. Średnia wartość pozycji stratyfikacyjnej oraz jej komponentów w poszczególnych klasach społecznych kształtuje się następująco (tabela 4). Najwyżej w stratyfikacji znajdują się eksperci (średnia 1,33). Nieco niżej, niemal na tym samym poziomie, lokują się kadry kierownicze (1,73) oraz właściciele (1,75). Kolejne miejsca zajmują bezpośredni kontrolerzy pracy (1,86) oraz pracownicy umysłowi niższego szczebla (1,95). Najniższe miejsca zajmują właściciele najmniejszych przedsiębiorstw (samodzielni 2,14) oraz pracownicy fizyczni (2,57).

Kolejność klas, ułożona na podstawie średniej wartości komponentów pozycji społecznej, różni się od hierarchii powstałej na podstawie średniej wartości pozycji stratyfikacyjnej. Najwyższe średnie wykształcenie uzyskali przedstawiciele klasy ekspertów (3,69) oraz kadr kierowniczych (3,33). Wykształcenie wyższe niż właściciele mają pracownicy umysłowi niższego szczebla oraz bezpośredni kontrolerzy pracy. Najniższe wykształcenie posiadają pracownicy fizyczni (2,57) oraz „samodzielni” (2,86).

Uwagę zwraca zróżnicowanie dochodów w poszczególnych klasach społecznych. Najwyższy średni dochód uzyskały osoby zaliczone do klasy właścicieli (4101,63 zł). Jednocześnie znaczna wartość odchylenia standardowego (6476,93 zł) wskazuje na wysokie zróżnicowanie dochodów wśród przedstawicieli tej klasy (por. Gardawski 2001). Stosunkowo wysoki średni dochód uzyskują również osoby należące do kadr kierowniczych (3457,73 zł). Odchylenie standardowe od średniego dochodu uzyskiwanego przez przedstawicieli tej klasy jest niemal dwukrotnie wyższe (7371,02), natomiast od średniego dochodu samodzielnych (2039,28) – ponadtrzykrotnie (7321,02). Ekspertci (1587,59 zł) są średnio niemal tak samo wynagradzani jak pracownicy fizyczni (1567,01). Przedstawiciele tych klas zarabiają najmniej. Równocześnie warto zwrócić uwagę na to, że zawody wykonywane przez ekspertów cieszą się najwyższym prestiżem (65,75), natomiast przez pracowników fizycznych – najniższym (21,06).

Ekspertci wykonują prace o wysokiej złożoności, wymagające wyższego wykształcenia, wysokich kwalifikacji. Zawody osób należących do tej klasy mają najwyższy prestiż. Są to komponenty pozycji społecznej, które lokują ekspertów na szczycie hierarchii. Wysokie kwalifikacje i złożoność pracy ekspertów nie pociągają za sobą wysokiego wynagrodzenia. Jest to przykład rozbieżności cech położenia społecznego. Równocześnie warto zauważyć, że eksperci mieszkający w Krośnie Odrzańskim to przede wszystkim pracownicy sektora publicznego.

Deklaracje respondentów dotyczące otrzymywanych dochodów w pewnym stopniu odzwierciedlają poziom wynagrodzenia w tym dziale zatrudnienia. W moim odczuciu jednak stosunkowo niskie dochody uzyskiwane przez ekspertów zamieszkujących małe miasto trudno uznać za czynnik motywujący do pozostawania w nim i wkładania wysiłku w podtrzymywanie czy przyspieszanie przemian.

Tabela 4

Średnia pozycja stratyfikacyjna, wykształcenie, dochód i prestiż zawodu klas społecznych w latach 2007–2008

Klasy społeczne w latach 2007–2008	Średnia pozycja stratyfikacyjna		Komponenty pozycji społecznej					
			Wykształcenie		Dochód		Prestiż zawodu	
	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s
Właściciele	1,75	0,71	3,10	0,57	4101,63	6476,93	39,75	15,16
Samodzielni	2,14	0,77	2,86	0,72	2039,28	7321,02	39,25	20,11
Kadry kierownicze	1,73	0,59	3,33	0,58	3457,73	7371,02	49,54	20,40
Bezpośredni kontrolerzy pracy	1,86	0,56	3,25	0,59	1713,64	841,37	46,08	19,42
Eksperci	1,33	0,48	3,69	0,47	1587,59	1271,99	65,75	7,00
Pracownicy umysłowi niższego szczebla	1,95	0,32	3,32	0,56	1609,23	707,30	43,30	8,76
Pracownicy fizyczni	2,57	0,52	2,57	0,62	1567,01	1870,50	21,06	8,71

Źródło: badania własne.

Biorąc pod uwagę wynagrodzenie, szczególnie uprzywilejowani wydają się właściciele oraz kadry kierownicze. Przedstawiciele wymienionych klas uzyskują najwyższe średnie dochody. Są też stosunkowo dobrze wykształceni. Wyniki uzyskane szczególnie na skali dochodów potwierdzają deklaracje dotyczące struktury dokonywanych przez nich wydatków. Właściciele znacząco różnią się od tzw. samodzielnych, którzy tworzą klasę społeczną o niższych i równocześnie bardziej zróżnicowanych dochodach. Ze względu na stosunkowo niskie wykształcenie oraz niski prestiż wykonywanych zawodów zajmują dolne miejsca

w hierarchii społecznej. Wynik ten potwierdza przypuszczenia o antytransformacyjnym charakterze przemian, jakim ulegała omawiana klasa. Podobny wniosek nasuwa się w odniesieniu do pracowników umysłowych niższego szczebla. Relatywnie dobrze wykształceni (3. miejsce) uzyskują stosunkowo niskie dochody. Do tej klasy społecznej najczęściej należą pracownicy administracji publicznej i zakładowej, których uposażenie jest najmniej zróżnicowane.

W Krośnie Odrzańskim, podobnie jak w pozostałych częściach kraju, najniższe średnie dochody uzyskują pracownicy fizyczni. Niskie dochody oraz silne zagrożenie bezrobociem w okresie transformacji społeczno-ustrojowej sprawiają, że klasa kluczowa w poprzednim systemie (Gilejko 2001), odgrywająca dużą rolę w jego zmianie (Kowalik 1997), zaliczana jest obecnie do tych, które na transformacji społeczno-ustrojowej straciły najwięcej (Gilejko 2005). Pracownicy fizyczni małego miasta pogranicza polsko-niemieckiego uzyskują najniższe dochody oraz mają stosunkowo mały dostęp do innych dóbr.

Przemiany, które dokonały (dokonują) się w trakcie transformacji nie poddają się prostej ocenie, nie dają się łatwo określić. Przykładem jest wyłonienie się klasy ekspertów, którzy w małym mieście uzyskują stosunkowo niskie dochody, posiadając wysokie kwalifikacje i relatywnie duże znaczenie dla społecznej gospodarki (w coraz większym stopniu opartej na wiedzy). W zakończeniu proponuję sposób rozpatrywania przemian uwzględniający następujące kryteria. Biorąc pod uwagę dwa przeciwstawne kierunki czy efekty zmiany: pro- i antytransformacyjny, jej możliwe w ogólnym rozliczeniu skutki strukturalne w postaci kategorii (warstw, segmentów, klas) wygrywających (wygranych, uprzywilejowanych, zyskujących) oraz przegrywających (przegranych, upośledzonych, tracących), możemy uzyskać cztery typy elementów struktury społecznej. Pierwszy typ tworzą kategorie, których powstanie czy przekształcanie jest zgodne z celami transformacji oraz przyczynia się do podtrzymania czy wzmacniania przemian transformacyjnych. Równocześnie kategorie te zyskały (zyskują) w efekcie transformacji społeczno-ustrojowej. W Krośnie Odrzańskim przykładem elementu struktury tego typu są właściciele, klasa, której powstanie stało się możliwe dzięki przemianom własnościowym w Polsce oraz która otrzymuje w ich wyniku korzyść w postaci nie tylko wysokich dochodów, ale również prestiżu.

Do kolejnego typu elementów struktury społecznej zaliczyć można takie kategorie, które mają kluczowe znaczenie dla przemian transformacyjnych, jednak w efekcie tych przemian otrzymują relatywnie niewiele nagród, mniej niż kategoria zaliczana do pierwszego typu. Samodzielnych oraz ekspertów zaliczyć

można w małym mieście pogranicza polsko-niemieckiego do wzmacniających przemiany transformacyjne, choć równocześnie trudno uznać ich za wygrywających. W Krośnie Odrzańskim przedstawiciele tych klas uzyskują – na przykład – stosunkowo niskie dochody (efekt odwrócenia). Na poziomie makrostrukturalnym ekspertów zakwalifikować można do wygrywających (por. Słomczyński, Janicka 2005). W małym mieście pogranicza polsko-niemieckiego, przypuszczalnie z uwagi na stosunkowo duży udział sektora publicznego w strukturze zatrudnienia, eksperci uzyskują nagrody niższe niż można byłoby tego oczekiwać ze względu na ich cechy (wykształcenie, kwalifikacje, wykonywany zawód).

Trzeci typ tworzą elementy struktury społecznej przyczyniające się do spowolnienia przemian transformacyjnych, utrudniające przekształcenia. Równocześnie osoby zaliczane do tego typu można uznać za wygrywające w efekcie transformacji. Elementów takich możemy poszukiwać tam, gdzie nagrody uzyskiwane przez osoby do nich należące są niewspółmiernie wysokie do ich wkładu (znaczenia) w przebieg(u) transformacji. Przykładem makrostrukturalnym tego typu są osoby tworzące aparat administracyjny, nierzadko bardziej zainteresowane obroną własnych interesów niż wspieraniem kategorii (klas, warstw) kluczowych dla zachodzących przemian, bądź zaniedbujące rozwiązywanie problemów społecznych (na przykład długotrwałe bezrobocie), utrudniających dalsze przekształcenia. U progu transformacji społeczno-ustrojowej w Polsce dochody przedsiębiorców rosły w szybszym tempie niż dochody wyższych kadr kierowniczych, spośród których rekrutują się wysocy urzędnicy. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku trend ten uległ zmianie (por. Domański 2000). Zyski przedsiębiorców nadal rosły, jednak tempo tego przyrostu było wolniejsze niż tempo wzrostu dochodów wyższych kadr kierowniczych. Urzędnicy mieszkający w małym mieście pogranicza polsko-niemieckiego są przykładem niejednoznacznym. Otrzymują stosunkowo niewysokie dochody, jednak wyższe niż samodzielni i robotnicy. Poza tym uzyskują inne nagrody w postaci prestiżu, pewności zatrudnienia, dostępu do informacji. Osoby należące do tej kategorii z uwagi na uzyskiwane niskie dochody trudno zaliczyć do wygrywających w trakcie transformacji. Od ich znaczenia dla przemian zależy to, czy mogą zostać uznani za kategorię protransformacyjną.

Ostatni, czwarty typ to kategorie, których powstanie lub przeobrażenia (także postawy czy orientacje) mają charakter antytransformacyjny oraz zaliczane są do tracących czy upośledzonych w wyniku transformacji społeczno-ustrojowej.

Przykładem na poziomie makro- i mezostrukturalnym mogą być kategorie osób wykluczonych (bezrobotni, renciści) oraz pracownicy fizyczni.

Powyższą typologię warto uzupełnić o kategorie, których powstanie lub przekształcenia nie mają prawdopodobnie znaczenia dla przebiegu i powodzenia transformacji społeczno-ustrojowej. Przykładem jest pojawienie się w trakcie przekształceń transformacyjnych pracowników ochrony mienia lub ochrony osobistej. Kolejnym elementem struktury społecznej, który można wyróżnić na podstawie kryteriów zawartych w typologii przedstawionej powyżej, są kategorie, które w efekcie transformacji nie zyskały i nie straciły. Za przykład tego rodzaju skłonna jestem uznać bezpośrednich kontrolerów pracy, klasę występującą przed i po 1989 roku, zajmującą środkowe miejsce w strukturze klasowej.

Literatura

- Boudon R. 2008, *Efekt odwrócenia*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Domański H. 2000, *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Gilejko L.K. 2001, *Robotnicy: przegrana klasa*, w: *Manowce polskiej prywatyzacji*, red. M. Jarosz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gilejko L.K. 2005, *Przegrana większość. Robotnicy i chłopci*, w: *Polska. Ale jaka?*, red. M. Jarosz, Wydawnictwo Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Janicka K. 2000, *Przemiany struktury społecznej w dobie transformacji: perspektywa globalna i lokalna*, w: *Ryzyka transformacji systemowej*, red. W. Warzywoda-Kruszyńska, J. Grotowska-Leder, Przedsiębiorstwo Specjalistyczne Absolwent, Łódź.
- Jarosz M. 2008 (red.), *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Kotlarska-Michalska A. 2002, *Nowe kategorie społeczne*, w: *Współczesne społeczeństwo polskie*, red. R. Suchocka, Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu, Poznań.
- Kowalik T. 1997, *Ustrojowa wizja gospodarki polskiej*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
- Kozłowski P. 1997, *Szukanie sposobu. Społeczne uwarunkowania procesu transformacji gospodarki w Polsce w latach 1989–1993*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Marody M. 2004, *Wstęp*, w: *Zmiana czy stagnacja?*, red. M. Marody, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Marody M., Giza-Poleszczuk A. 2004, *Przemiany więzi społecznych. Zarys teorii zmiany społecznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Morawski W. 2000, *Zmiana instytucjonalna: społeczeństwo, gospodarka, polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Słomczyński K.M., Janicka K. 2005, *Pęknięta struktura społeczeństwa polskiego*, w: *Polska. Ale jaka?*, red. M. Jarosz, Wydawnictwo Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Słomczyński K.M., Janicka K., Mach B.W., Zaborowski W. 1996, *Struktura społeczna a osobowość: psychologiczne funkcjonowanie jednostki w warunkach zmiany systemowej*, IFiS PAN, Warszawa.
- Sztompka P. 1994, *Teorie zmian społecznych a doświadczenia polskiej transformacji*, „Studia Socjologiczne”, nr 1.
- Zagórski Z. 2007, *Hybrydy transformacyjne. Problem segmentów „garnuszkowych” a ład narodowo-obywatelski*, w: *Enklawy życia społecznego*, red. L. Gołdyka, I. Machaj, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

PYTANIA O KIERUNEK PRZEMIAN STRUKTURY SPOŁECZNEJ MAŁEGO MIASTA (NA PRZYKŁADZIE KROSNA ODRZAŃSKIEGO)

Streszczenie

W artykule autorka rozważa możliwość ujmowania kierunku przemian struktury społecznej nie tylko jako efektu (skutku) transformacji. Zastanawia się również nad jego ewentualnym znaczeniem dla zachodzących przekształceń. Uwzględniając oba aspekty, proponuje określanie przemian jako protransformacyjne – powstanie kategorii (segmentów, warstw, klas) zainteresowanych przebiegiem przemian, tzn. ich podtrzymaniem, wzmacnianiem czy przyspieszaniem; atransformacyjne – są następstwem transformacji społeczno-ustrojowej, lecz nie mają znaczenia dla przebiegu i powodzenia tego procesu; antytransformacyjne – takie przemiany, które są odwróconą konsekwencją procesu transformacji i równocześnie utrudniają przekształcenia systemowe. Dane wykorzystane w artykule pochodzą z badań sondażowych zrealizowanych w latach 2007–2008 wśród mieszkańców Krosna Odrzańskiego. Badania dotyczyły przemian struktury społecznej małego miasta pogranicza polsko-niemieckiego.

Słowa kluczowe: struktura społeczna, transformacja, małe miasto

**ENQUIRES INTO THE DIRECTION OF CHANGES
IN THE SOCIAL STRUCTURE OF A SMALL TOWN
(EXEMPLIFIED BY KROSNO ODRZAŃSKIE)**

Summary

In the article, it is proposed to consider the possibility of perceiving the direction of changes in the social structure not only as effects (outcomes) of transformation. Moreover, the possible significance this direction bears for the changes taking place is addressed. Taking into account both these aspects, it is suggested to describe these changes as pro-transformational – forming categories (segments, strata, classes) centered around the changes, i.e. sustaining, reinforcing or precipitating them; atransformational which are the aftermath of a socio-systemic transformation, but bear no significance for the course or success of this process; anti-transformational changes which are a reverse consequence of the transformation process and, at the same time, hinder systemic transformations. The data used in the article come from surveys conducted in 2007–2008 among Krosno Odrzańskie inhabitants. The research concerned changes in the social structure of a small town in the German-Polish borderland.

Keywords: social structure, transformation, small town

