

JACEK TITTENBRUN

WŁASNOŚCIOWA TEORIA ZRÓŻNICOWANIA SPOŁECZNEGO

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja teorii zróżnicowania społeczeństwa jako całości, opierająca się przy tym na jednolitych kryteriach pojęciowych, spełniająca zatem wymogi tego co w naukach przyrodniczych i ścisłych nazywa się elegancją formalną. Wyzwanie, jakie stoi przed tak pojmowaną teorią, stanowi zatem budowa teorii odnoszącej się zarówno do ekonomicznej, jak i pozaekonomicznej sfery społeczeństwa zasadzającej się na wspólnych kryteriach, unikającej wszakże błędu „panklasizmu”, tzn. założenia o przynależności każdego członka społeczeństwa do określonej klasy społecznej.

Wspólną cechą różnych istniejących w literaturze teorii klas, w tym przede wszystkim marksowskiej i weberowskiej, jest pogląd o przynależności tych jednostek zróżnicowania społecznego do sfery ekonomicznej społeczeństwa globalnego.

W nurcie marksistowskim dobrym punktem wyjścia budowy definicji klasy społecznej wydaje się nadal znana definicja Włodzimierza Lenina określająca mianem klas „wielkie grupy ludzi, różniące się między sobą miejscem zajmowanym w historycznie określonym systemie produkcji społecznej, stosunkiem (przeważnie utrwalonym i usankcjonowanym przez prawo) do środków produkcji, rolą w społecznej organizacji pracy i co za tym idzie sposobem otrzymywania i rozmiarami tej części bogactwa społecznego, którą rozporządzają. Klasy to takie grupy ludzi, z których jedna może przywłaszczać sobie pracę drugiej dzięki różnicy miejsca, jakie zajmują w określonym systemie gospodarki społecznej”¹.

Definicja Leninowska – prawdopodobnie ze względów dydaktycznych, oczywistych, gdy weźmie się pod uwagę jej kontekst – odznacza się pewnymi uproszczeniami i powtórzeniami. Marksisci częściej niż terminu „system produkcji” używali określenia „sposób produkcji”. Ważniejsze jednak i cenne wydaje się zwrócenie przez Lenina w powyższej definicji uwagi – dzięki wprowadzeniu do niej terminu „system gospodarki społecznej” – na konieczność dostrzegania istnienia klas poza sferą samej produkcji, choć nie gospodarki. Nie będziemy tu natomiast zagłębiać się w rozważanie, w jakim stopniu stwierdzenie autora „Wielkiej inicjatywy” o „możności przywłaszczania sobie przez jedną klasę pracy drugiej” należy traktować jako warunkowy, a w jakim – nieodzowny element określenia klasy, sami bowiem zdecydowanie odrzucamy

¹ W. Lenin, *Dzieła*, t. 29, Warszawa 1956. W przekładzie została uwzględniona poprawka, na której konieczność zwrócił uwagę J. Ładosz, *Marksistowska teoria walki ludu*, PWN, Warszawa 1969, s. 53.

srowadzanie stosunków klasowych do relacji antagonistycznych, niezależnie od tego, czy stanowisko takie pokrywa się z literą tej lub innej, wyrwanej przy tym z kontekstu definicji. W odniesieniu do Lenina takie szersze spojrzenie pozwala dostrzec, że nie tyle z samej definicji, ile z innych prac, zwłaszcza empiryczno-badawczych, wynika jasno, iż pod występującym w przytoczonym określeniu klas niejednoznacznym pojęciem stosunku do środków produkcji Lenin rozumiał stosunek własności, własności odróżnianej przy tym od jej prawnego wyrazu oraz, co ma wielkie znaczenie, obejmującej siłę roboczą. To ostatnie wynika choćby z innego twierdzenia w tym samym tekście, w jakim Lenin uznaje, że dla całkowitego zniesienia klas konieczna jest nie tylko likwidacja prywatnej własności środków produkcji, lecz również zniesienie podziałów między miastem i wsią (czyli wielkimi dziedzinami społecznego podziału pracy) oraz między pracownikami fizycznymi i umysłowymi.

Powyższe rozważania wskazują, że klasy społeczne należy wyróżniać na podstawie różnic miejsca zajmowanego przez dane grupy ludzi w podziale pracy i własności lub, zwięźlej i precyzyjniej – strukturze stosunków własności środków produkcji, transportu, wymiany, usług i finansów oraz siły roboczej.

Obsługiwane przez siłę roboczą materialne i idealne warunki pracy w poszczególnych dziedzinach gospodarki można objąć ogólną nazwą środków gospodarowania lub weberowskim terminem środków zaopatrywania. Pojęcie klas w teorii socjoekonomicznie rozumianej własności wydobywa na jaw ścisły związek z problematyką własności cech klasowych traktowanych w literaturze najczęściej jako pozawłasnościowe. Dotyczy to nie tylko „sposobu otrzymywania i wielkości dochodu”, ale również „miejsca w systemie społecznego podziału pracy”, „roli w społecznej organizacji pracy”, „charakteru” i „treści pracy”, „kwalifikacji”, „wykształcenia”, „wychowania”, a nawet „ruchliwości społecznej”².

Stosunek między kapitałem a pracą najemną, występujący w niektórych poprzednich formacjach w załążkowej, nierozwiniętej formie, stanowi podstawę funkcjonowania burżuazyjnej ekonomicznej formacji społeczeństwa, do której – jako jej semiperyferia – można także zaliczyć współczesną Polskę. Na jego bazie kształtuje się kilka różnych klas kapitalistów oraz pracowników najemnych. Pierwszą wielką klasę burżuazyjną tworzą właściciele środków produkcji, kapitaliści przemysłowi. Odpowiada im klasa robotników przemysłowych, tj. bezpośrednich producentów, którzy uruchamiają nie będące ich własnością środki produkcji. Kapitalistycznego proletariusza nie cechuje jednak tylko brak własności obsługiwanych przez siebie środków produkcji. Podobnie jak przedstawiciele innych klas pracowników najemnych, dysponuje on własnością swej siły roboczej, co wyraża się poprzez fakt jej zbycia³.

Można wyodrębnić następujące klasy robotnicze:

1. Posiadacze całościowej, tzn. obejmującej wieloaspektowe umiejętności siły roboczej w przedmaszynowych sposobach produkcji; posiadacze cząstkowej

² Por. S. Kozyr-Kowalski, *Siła robocza jako obiekt własności*, „Studia Socjologiczne” 1983, nr 2, s. 96.

³ Dokładniejszą argumentację na rzecz stanowiska ujmującego pracownika najemnego nie jako sprzedającego, lecz jako wydzierżawiającego swoją siłę roboczą zob. w: J. Tittenbrun, *Mate jest piękne? Stosunki własności siły roboczej w sektorze MSP*, My Book, Szczecin 2009.

siły roboczej: w przemyśle, w jakich stosowana jest linia montażowa i masowa produkcja (np. w przemyśle samochodowym); odzyskanie w dużym stopniu autonomii w procesie pracy denotuje nowy typ własności siły roboczej, mianowicie operacyjnie uniwersalistyczną⁴ siłę roboczą, której posiadacze pracujący w np. przemyśle chemicznym lub metalurgicznym przy tzw. produkcji ciągłej lub procesowej konstytuują kolejną klasę robotniczą⁵. W podobnym sensie francuski socjolog Touraine wysunął ideę 3 faz rozwoju przemysłu jako ewoluującego od uniwersalnych narzędzi i maszyn używanych przez rzemieślników, przez wyspecjalizowane maszyny masowej produkcji, po automatyzację.

2. Druga wielka klasa kapitalistyczna to burżuazja handlowa, właściciele warunków pracy niezbędnych dla przekształcenia towaru w pieniądź. Ludzie obsługujący środki wymiany towarowo-pieniężnej tworzą kolejną klasę kapitalistycznych pracowników najemnych. Obok właścicieli kapitału przemysłowego i handlowego, ważne miejsce w strukturze klasowej formacji burżuazyjnej zajmują właściciele kapitału bankowego i parabankowego (mianem parabanków określa się w literaturze niebankowe instytucje kredytowe, takie jak towarzystwa ubezpieczeniowe). Zatrudnieni w tych instytucjach finansowych tworzą następną klasę pracowników najemnych.

Obiektem własności kapitalistycznej jest także sfera usług. Właściciele kapitału ulokowanego w tej dziedzinie oraz zatrudnieni przez nich pracownicy najemni (pracownicy prywatnych biur podróży, przedsiębiorstw taksówkowych, gazet, stacji radiowych itd.) konstytuują dwie inne klasy formacji burżuazyjnej.

Nie należy natomiast do sfery usług, lecz stanowi odrębny sposób pracy materialnej transport (towarowy). Właściciele środków transportu oraz obsługujący je pracownicy (kierowcy firm przewozowych, marynarze statków handlowych itp.) są zatem osobliwymi klasami społecznymi.

Materialni pracownicy najemni różnią się od pozostałych wymienionych dotąd klas pracowniczych tym, iż ich praca, w tym praca w sferze transportu (ładunków, nie osób), stwarza wartość i wartość dodatkową. Natomiast praca osób zatrudnionych w sferze cyrkulacji towarowo-pieniężnej oraz usług (w tym transportu pasażerskiego) nie ma tej właściwości.

Powyższa różnica dotyczy nie tylko funkcjonowania w ramach różnych sposobów gospodarowania (czy inaczej sposobu pracy materialnej i substancjalnej⁶), ale także związanego z tym typu posiadanej siły roboczej; osobliwością robotników przemysłowych i pracowników transportowych jest dysponowanie siłą roboczą, stającą się nośnikiem pracy tworzącej wartość dodatkową. Natomiast siła robocza najemnych pracowników sfery handlu,

⁴ W tym i w innych miejscach odwołuję się zarówno do znanego pojęciowego układu zmiennych wzorcowych Parsonsa (T. Parsons, *Szkice z teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa 1972), jak i własnej teorii własności siły roboczej (J. Tittenbrun, op. cit.).

⁵ Por. R. Blauner, *Alienation and Freedom: The Factory Worker and His Industry*, University of Chicago Press, Chicago 1964, s. 182.

⁶ To oraz inne pojęcia eksplikacji (pominięte tu dlatego, by nie przeładowywać tekstu nowościami teoretycznymi) wyjaśnione są w przygotowywanej do druku mojej książce wstępnie zatytułowanej *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej*.

finansów czy usług występuje jedynie jako środek pomnażania kapitału właściciela danych środków pracy poprzez umożliwianie mu przywłaszczenia części wytworzonej w innych działach gospodarki wartości dodatkowej.

Jednakże pracownik handlowy może wykonywać także takie materialne czynności, które (np. sortowanie, pakowanie towarów) nie dotyczą jedynie przekształcenia wartości z jednej formy w inną (towarowej w pieniężną i pieniężnej w towarową), lecz oddziałują na wartość użytkową towaru, a tym samym zwiększają jego wartość i tworzą wartość dodatkową. W odróżnieniu od tych czynności, praca związana z obsługą procesu zmian formy wartości nie uczestniczy w tworzeniu wartości, lecz służy jedynie jej realizacji. Tak więc robotnik zatrudniony wyłącznie lub przede wszystkim przy pakowaniu lub przechowywaniu towarów (np. w przedsiębiorstwach opakowań, składach towarowych) wykonuje pracę będącą przedłużeniem procesu produkcji w sferze cyrkulacji, tj. pracę materialną, stwarza nową wartość, w tym i wartość dodatkową, i w związku z tym może być zaliczony do tej samej klasy co pracownicy transportu. Transport dóbr materialnych bowiem, podobnie jak magazynowanie itd., stanowi specyficzny proces produkcji występujący w sferze cyrkulacji, oddziałujący na produkt i jego wartość użytkową, dołączający doń nową wartość.

Szczególnymi cechami odznacza się siła robocza pracowników sfery usług. O ile robotnik przemysłowy czy transportowy w swej pracy ma do czynienia przede wszystkim z materią nieożywioną, z „rzeczami”, o tyle istotnym składnikiem pracy kelnera czy aktora, a także, by sięgnąć do innych dziedzin – sprzedawcy, agenta ubezpieczeniowego itp., jest konieczność brania pod uwagę, orientowania się na nie i dostosowywania się do szczególnych potrzeb, życzeń, wymagań preferencji, cech innych osób. Pracowników tych musi cechować umiejętność nawiązywania kontaktu z ludźmi, określonego (zwłaszcza uprzejmego i życzliwego) odnoszenia się do innych, zdolność perswazji, zainteresowania klienta. Wykonując swe pracowe role, muszą oni objawiać specjalne cechy i walory osobiste, co nie jest natomiast warunkiem zatrudnienia w charakterze robotnika przemysłowego czy transportowego. Owe cechy osobowe nie tylko są koniecznym elementem wykonywania wymienionych typów prac, ale także wpływają na otrzymywane za nie wynagrodzenia. Lubiący przez publiczność piosenkarz lub aktor może zarabiać o wiele więcej niż nieustępujący mu poziomem umiejętności zawodowych, ale niedorównujący popularnością kolega. Usatysfakcjonowany grzeczną obsługą klient nie pożałuje kelnerowi napiwku, na który nie może raczej liczyć jego nie dość usłużny kolega. Przy angażowaniu i ocenie pracy personelu sklepowego bierze się pod uwagę prezencję osobistą, z uwzględnieniem postawy, rysów twarzy i głosu, umiejętność wysławiania się i taktownego zachowania w stosunku do nabywcy. Używając kategorii „zmiennych wzoru” Talcotta Parsonsa, moglibyśmy powiedzieć, iż owa spersonalizowana siła robocza pracownika handlu, banku czy usług ma charakter instrumentalnie partykularystyczny⁷, w przeciwieństwie

⁷ Użyty w tym kontekście określnik „instrumentalna” wywodzi się ze sformułowanej przez T. Parsonsa opozycji między działaniem konsumpcyjnym (ekspresyjnym) zorientowanym do wewnątrz systemu, a właśnie instrumentalnym – skierowanym na zewnątrz.

do (w tym kontekście) uniwersalistycznej siły roboczej robotnika przemysłowego.

Przedstawiciele wszystkich klas pracowników najemnych zbywają swoją siłę roboczą właścicielom danych środków pracy. Różnią się jednak między sobą rolą, jaką w sposobie ich wynagradzania odgrywa – z jednej strony – „czysta” siła robocza, a więc sama zdolność wykonania określonej pracy, praca potencjalna i z drugiej – rzeczywista praca (uwarunkowana oczywiście przez naturalne uzdolnienia i kwalifikacje, czyli posiadaną siłę roboczą). Ekspedienta od robotnika akordowego różni więc odmienny stosunek formalnej siły roboczej do jej faktycznej realizacji w procesie konkretnej pracy. Praca materialna jest bardziej wymierna, co sprawia, że łatwiej daje się tu obliczyć ilość wydatkowanej pracy (i na tej podstawie zarobek). Jednak jeśli nawet pracę pracownika handlowego cechuje wymierność i skończoność (całość zrealizowanych danego dnia transakcji podlega bowiem zaksięgowaniu i zewidencjonowaniu), to przecież tempo tej pracy, ilość wykonanych operacji zależą przede wszystkim od liczby klientów i ilości ich poleceń. Intensywność pracy, stopień jej uciążliwości i poziom wydajności pracy sprzedawcy handlu detalicznego wyznaczane są w decydującym stopniu przez liczbę konsumentów i dokonywanych przez nich transakcji, zależnych z kolei od typu sprzedawanych towarów, lokalizacji danego punktu sprzedaży itp. Odwołując się do innej pary pojęć układu kategorii T. Persons, moglibyśmy powiedzieć, że siła robocza robotnika ma charakter płacowo osiągnięciowy, gdyż jej ocena uzależniona jest od rzeczywistych dokonań uzyskanych za jej pomocą, podczas gdy większe znaczenie samych cech siły roboczej we względnej niezależności od działań, których staje się podstawą, oznacza, że siła robocza pracownika handlowego czy bankowego ma charakter płacowo przypisaniowy. Rola na rynku usług odpowiedniego wyglądu zewnętrznego, zachowania itp., czyli cech względnie niezależnych od pracy, pozwala uznać za askryptywną siłę roboczą, również siłę roboczą wielu pracowników tej sfery.

Odrębną klasę tworzy kadra inżynieryjno-naukowa, wykonująca pracę koncepcyjną, prematerialną, dysponująca wysoce wykwalifikowaną i złożoną siłą roboczą. Zatem inaczej można tu mówić o klasie wykonawców idealnych środków pracy materialnej (plany, programy, projekty, wykresy itp.). Nie będziemy tu szczegółowo rozpatrywać wszystkich różnic klasowych położenia wykonawców pracy idealnych środków pracy w stosunku do klasy robotników przemysłowych czy innych klas pracowników najemnych (np. innego stopnia bliskości przyrody, innej roli pierwiastka uspołecznienia siły roboczej itp.). Warto jednak wskazać na fakt, że rezultaty ich pracy z trudnością – jeśli w ogóle – poddają się bezpośredniej i ścisłej ocenie ilościowej. W odróżnieniu od robotników materialnych występuje tu trudność, lub wręcz niemożliwość ustalenia konkretnej miary pracy w postaci normy wykonania (wielkości pracy, którą trzeba wykonać w określonej jednostce czasu) lub normy czasowej (ilości czasu niezbędnego do wykonania określonej pracy). Marks pisał, że „w danych warunkach produkcji wiadomo dokładnie, ilu potrzeba robotników dla wykonania stołu, jak wielkiej w ogóle trzeba ilości pewnego rodzaju pracy do wytworzenia pewnego określonego produktu. W odniesieniu do wielu ‘nie-materialnych produktów’, takiej jasności brakuje. Ilość pracy wymaganej do

osiągnięcia pewnego rezultatu jest tutaj równie niepewna i zagadkowa, jak i sam rezultat”⁸.

Podstawą wynagrodzenia członków tej klasy jest więc w większym stopniu własność siły roboczej niż sama praca, trudno tutaj mierzalna. Rezultaty pracy prematerialnej można oceniać tylko pośrednio, za pomocą wskaźników ekonomicznej efektywności opracowanych przez nich nowych rodzajów środków pracy i procesów produkcyjnych, obniżenia pracochłonności i materiałochłonności wykonywanej produkcji, wzrostu wydajności pracy itp. Rezultaty te, w odróżnieniu od robotników, w wypadku których moment otrzymania wyniku pracy następuje bezpośrednio po włożeniu pracy, ujawniają się ponadto najczęściej dopiero po upływie pewnego, nierzadko bardzo długiego, okresu.

Gospodarka Polski jest nadal gospodarką przejściową – zachowały się w niej liczne elementy i struktury typowe dla poprzedniego ustroju. Dlatego w empirycznych badaniach zróżnicowania społecznego struktury ekonomicznej można oczekiwać obecności innych klas robotniczych i pracowniczych, a zatem funkcjonujących w poszczególnych działach gospodarki klas sektora publicznego (w żargonie prawnym: państwowego), komunalnego i spółdzielczego, razem tworzących jedną megaklasę robotniczą oraz podobnie wyspecyfikowanych innych odnośnych klas pracowniczych, które na bardziej zagregowanym poziomie – analogicznie jak w przypadku innych wyróżnianych tu klas – można zsyntetyzować w jedną klasę pracowniczą.

Wychodząc tym razem od drugiej strony, tj. pojęcia syntetycznego, podobne zróżnicowanie możemy zaobserwować wśród megaklasy menedżerskiej. Zróżnicowanie to występuje zarówno w poziomie, jak i pionie, tj. wertykalnie rzecz ujmując, wyróżniamy zwierzchnią (zarząd), średnią i niższą (brygadziści, majstrzy) klasę kierowniczą. Natomiast w układzie horyzontalnym wyróżniamy kierowników przedsiębiorstw opartych na odpowiednich środkach gospodarowania, ponadto odróżniając oczywiście klasy kierownicze sektora prywatnego od podobnych klas, ale związanych z różnymi formami własności wspólnej.

Podobnie jak u przedstawicieli niektórych innych klas, podstawą wynagrodzenia kierowników jest nie tyle sama praca, ile własność siły roboczej. Rezultaty pracy kierowników można bowiem oszacować jedynie pośrednio, za pomocą wskaźników działalności kierowanych przez nich zespołów pracowniczych. Ponadto między momentem wykonania przez nich pracy a uzyskaniem jej wyników upływa dość długi czas. Praktyczno-empirycznym przejawem tej zasadniczej niemierzalności pracy kierowniczej jest fakt, że praca ta z reguły nie ogranicza się do ustalonych granic dnia roboczego. Ludzi wykonujących pracę kierowania i zarządzania cechuje z reguły nienormowany dzień pracy.

Klasa drobnomieszczańska chociaż nie była typowa dla socjalizmu, to zajmowała w nim wcale poczesne miejsce. Aby uniknąć pejoratywnych skojarzeń, które, jak się wydaje nieodwołalnie zrosły się z tym określeniem, proponujemy używanie w odniesieniu do niej – zaczerpniętej od M. Webera – nazwy „klasa autokefaliczna”. Nazwa ta zdaje się dobrze oddawać cechy tej

⁸ K. Marks, *Teorie wartości dodatkowej*, cz. 1, KiW, Warszawa 1959, s. 267-268.

klasy samodzielnych (także w sensie: niezatrudniających cudzej siły roboczej) posiadaczy i zarazem operatorów różnych środków gospodarowania.

Funkcjonowanie w różnych działach gospodarki pociąga za sobą określone różnice własnościowe także dla poszczególnych klas kapitalistycznych. Kapitalistę przemysłowego, właściciela środków produkcji materialnej cechują następujące, osobliwe tylko dlań stosunki produkcji i podziału, przez które wyraża się jego położenie własnościowe:

– jest on pierwotnym i bezpośrednim właścicielem wartości dodatkowej, produktu pracy nieopłaconej bezpośrednich i pośrednich producentów;

– własność środków produkcji stwarza kapitaliście – nie zawsze spełniającą się w każdym konkretnym przypadku – możliwość przyswajania:

- a) bezwzględnej (absolutnej) wartości dodatkowej powstającej w wyniku bezwzględnego przedłużenia dodatkowego czasu pracy wykonawców pracy materialnej, w tym także przedłużenia dokonującego się w sposób ukryty (tj. nie przez zwykłe przedłużenie czasu pracy, lecz przy zachowaniu dotychczasowego czasu pracy na niezmienionym poziomie), zwiększenie intensywności pracy robotnika przez zmiany tempa pracy maszyn i zmiany w organizacji pracy,
- b) względnej wartości dodatkowej, będącej rezultatem skrócenia niezbędnego i odpowiedniego wydłużenia dodatkowego czasu pracy przy danej długości dnia roboczego, wyrażającego spadek wartości środków utrzymania robotnika następujący w wyniku wzrostu przeciętnej wydajności pracy w gałęziach wytwarzających te środki, jak również środki produkcji używane do ich wytworzenia,
- c) nadzwyczajnej wartości dodatkowej powstającej dzięki wprowadzeniu w danym przedsiębiorstwie doskonalszych niż w przeciętnych przedsiębiorstwach danej gałęzi środków oraz metod produkcji, co wytwarza różnicę między społeczną wartością produktu a jego wartością indywidualną, pozwalającą „kapitaliście odtwarzać dzienną wartość siły roboczej za pomocą mniejszej niż poprzednio części wartości produktu dziennego”⁹.

Kapitalista przemysłowy ma ponadto możliwość gratisowego korzystania z efektów wzmożonej siły produkcyjnej pracy łącznej (opłaca on poszczególnych robotników, nie płacąc oddzielnie za ich łączną siłę roboczą), korzystania z powstałych bez udziału pracy ludzkiej dóbr przyrody (tj. przede wszystkim bogactw mineralnych), z czynności przyrodniczych „agentów” czy „asystentów” pracy ludzkiej, tzn. sił i procesów przyrody funkcjonujących w bezpośredniej produkcji dóbr materialnych (siła wody, pary, energia elektryczna¹⁰ itd.), czynności przyrodniczo-społecznych „asystentów” pracy człowieka, czyli maszyn i automatów (darmowe przyswajanie efektów ich działania wynika z różnicy między kosztami produkcji i obsługi maszyny a cenami dóbr wytworzonych za jej pomocą), z produktów nauki i pracy duchowej obecnych i minionych pokoleń ludzkich.

⁹ K. Marks, F. Engels, *Dziela*, t. 23, KiW, Warszawa 1966, s. 482.

¹⁰ Ibidem.

Jeśli chodzi o rolę sił przyrody jako podstawy ekonomicznie pojmowanej własności, to szczególnie widoczna jest ona w niewymienionym dotąd dziale produkcji – rolnictwie, którego podstawowy czynnik produkcji, tj. ziemię, Marks nazywał „maszyną przyrodniczą”. „W rolnictwie [...] praca ludzka występuje raczej tylko jako pomocnica procesu przyrodniczego, który nie jest przez nią kontrolowany”¹¹.

W rolnictwie można wyodrębnić co najmniej kilka klas: właściciele ziemi, posiadacze renty gruntowej, kapitalistycznych farmerów korzystających z siły najemnej, robotników rolnych oraz drobnochłopskich posiadaczy gruntu samodzielnie go uprawiających.

Kapitalista (czy to przemysłowy, czy rolny) jako właściciel wytworzonych przez należące doń środki produkcji towarów uzyskuje swe środki utrzymania z ich sprzedaży na rynku towarowo-pięniężnym, co w wielu wypadkach oznacza możliwość ustanawiania cen monopolowych i przechwytywania części dochodów nabywców danych towarów. Specyfika monopolistycznego zawłaszczania, którego źródłem może być:

- część produktu dodatkowego wytworzonego przez drobnych producentów,
- część wartości dodatkowej (zysku) innych przedsiębiorstw kapitalistycznych, zwłaszcza niezmonopolizowanych,
- część dochodów konsumentów,
- zwiększenie produktywności pracy w monopolistycznych przedsiębiorstwach produjących w stosowaniu najbardziej nowoczesnych, naukochłonnych środków produkcji, zagarniających najbardziej wykształconą i wykwalifikowaną siłę roboczą, dysponujących możliwościami względnie trwałego przyswajania nadzwyczajnej wartości dodatkowej (zysku nadzwyczajnego) przez usztywnianie cen, dzięki czemu zatrzymują one większą niż poprzednio część wytworzonego produktu, zmniejszając udział robotników w jego przyroście, zwiększając zatem ich wyzysk,
- część dochodu narodowego innych krajów, pozwala odróżnić właścicieli zysku monopolistycznego – burżuazję monopolistyczną – od burżuazji niemonopolistycznej. Burżuazja niemonopolistyczna przyswaja sobie w zasadzie wyłącznie wartość dodatkową wytworzoną przez robotników jej własnych przedsiębiorstw, nie dysponuje więc takimi możliwościami „uspołeczniania” obiektu wyzysku, jakie przysługują kapitalistom monopolistycznym.

Zróznicowanie klas kapitalistycznych właścicieli środków produkcji znajduje swe odbicie w odniesieniu do tych, którzy obsługują owe środki produkcji. Znany ekonomista amerykański – J. K. Galbraith – pisze o robotnikach zatrudnionych w monopolistycznych korporacjach, iż są oni „w porównaniu z zatrudnionymi w sektorze rynkowym [tj. niezmonopolizowanym – przyp. J.T.], kastą uprzywilejowaną”¹², co polega m.in. na wyższych wynagrodzeniach, mogących wyrażać udział w superzyskach właścicieli danej korporacji. Galbraith pisze o tym, że robotnicy „korzystają z władzy rynkowej zatrudniającej ich korporacji, która to władza pozwala na przerzucanie kosztów porozumień płacowych na

¹¹ K. Marks, F. Engels, *Sociniemia*, t. 47, Moskwa 1973, s. 553.

¹² P. Galbraith, *Ekonomia a cele społeczne*, Warszawa 1979, s. 417.

społeczeństwo”, podczas gdy w sektorze niezmonopolizowanym panuje sytuacja w pewnym sensie odwrotna: to przedsiębiorcy „korzystają ze słabości przetargowej robotników zatrudnionych w sektorze rynkowym”¹³, opłacając ich siłę roboczą często poniżej jej wartości.

Monopole występują również w sferze transportu, bankowości i finansów, usług czy handlu, dając podstawy do zróżnicowania podobnego do dokonanego wyżej wśród kategorii kapitalistów przemysłowych. Co natomiast różni typowego kapitalistę handlowego od kapitalisty przemysłowego?

Kapitalista handlowy, podobnie jak kapitalista przemysłowy, musi być właścicielem kapitału pieniężnego, niezbędnego w obu wypadkach do – wedle tradycyjnego ujęcia – zakupu, a wedle naszego – dzierżawy siły roboczej. Ponadto, w pierwszym – do kupna towarów u producentów i zakupu środków cyrkulacji, w drugim – do kupna i odnawiania surowców, maszyn itd. Kapitalista handlowy jest właścicielem materialnych i idealnych środków cyrkulacji a także towarów przeznaczonych do sprzedaży, podczas gdy kapitalista przemysłowy jest właścicielem rzeczowych i duchowych środków produkcji materialnej oraz ich produktów.

Jednym z istotnych ekonomicznych wskaźników różnicy kapitalisty handlowego i przemysłowego jest fakt, iż „zatrudnieni przez niego robotnicy handlowi nie mogą bezpośrednio wytwarzać dla niego wartości dodatkowej”¹⁴, ich nieopłacona praca stwarza mu jedynie udział w wytworzonej gdzie indziej wartości dodatkowej. Właściciel środków wymiany ma mniejsze niż właściciel środków produkcji możliwości gratisowego bogacenia się wynikającego z zastosowania kooperacji, podziału pracy, maszyn i urządzeń automatycznych (wynika to m.in. z mniejszej koncentracji środków pracy).

Te ograniczenia dotyczą także możliwości korzystania z dóbr i sił przyrody. Funkcjonowanie w ramach sposobu cyrkulacji dóbr materialnych implikuje natomiast osobliwą dla agentów tej sfery – także autokefalicznych – możliwość osiagania zysków na drodze nieekwiwalentnej wymiany.

Czym natomiast wyraża się specyfika ekonomiczno-klasowego położenia właściciela kapitału bankierskiego? Jest on posiadaczem zarówno materialnych i idealnych środków pracy bankowo-finansowej, jak i kapitału pieniężnego niezbędnego do reprodukcji tych środków, dzierżawy siły roboczej itp. Dysponuje on środkami pieniężnymi, złożonymi w banku, korzysta z nich ekonomicznie, czyni obiektem i środkiem zawłaszczania: „kapitalista pieniężny przekształca cudze oszczędności w swój kapitał, a kredyt udzielany sobie nawzajem przez kapitalistów reprodukujących i kredyt, którego udziela im publiczność, zamienia w źródło swego osobistego wzbogacenia się.

Tak oto pryska złudzenie systemu kapitalistycznego, jakoby kapitał był płodem własnej pracy i oszczędności.

Nie tylko zysk polega na przywłaszczeniu sobie cudzej pracy, lecz kapitał, za którego pomocą uruchamia się i wyzyskuje tę cudzą pracę, składa się z cudzej

¹³ Ibidem, s. 392 i 417.

¹⁴ K. Marks, *Kapitał*, t. 2, KiW, Warszawa 1956, s. 124.

własności, a własność tę kapitalista pieniężny stawia do dyspozycji kapitalisty przemysłowego i za to go z kolei wyzyskuje”¹⁵.

Bank, udzielając kredytu, pobiera od kredytobiorcy procent od pożyczonej sumy wyższy od procentu, jaki płaci właścicielowi wkładów. Powstająca w ten sposób różnica stanowi zysk brutto bankiera. „Zysk stanowiący źródło akumulacji tych kapitalistów pieniężnych jest jedynie potrąceniem z wartości dodatkowej, którą wyciskają reprodukujący kapitaliści (jest to zarazem przywłaszczenie sobie części procentów od cudzych oszczędności). Kapitał pożyczkowy akumuluje się zarówno kosztem przemysłowców, jak i kupców”¹⁶.

W sferze cyrkulacji pieniądza pojawiają się możliwości osiągania zysku, nieistniejące w innych dziedzinach zastosowania kapitału. Na przykład „w niepomysłnych fazach cyklu przemysłowego stopa procentowa może podnieść się tak wysoko, iż przejściowo pochłania cały zysk niektórych, szczególnie upośledzonych gałęzi przedsiębiorczości. Jednocześnie spadają ceny papierów państwowych i innych papierów wartościowych. Jest to chwila, kiedy kapitaliści pieniężni masowo skupują te zdeprecjonowane papiery, które w późniejszych fazach podnoszą się niebawem znów do swego normalnego poziomu, a nawet poziom ten przekraczają. Wtedy kapitaliści pieniężni sprzedają te papiery i w ten sposób przywłaszczają sobie część kapitału pieniężnego należącego do publiczności. Ta część papierów, której nie sprzedają, przynosi większe odsetki, gdyż kupiono ją poniżej ceny”¹⁷.

Marks zwraca uwagę na inną osobliwość funkcjonowania własności kapitału przynoszącego procent. O ile przy podziale wartości dodatkowej między kapitalistę a właściciela ziemskiego, podobnie zresztą, jak przy podziale na samą wartość dodatkową i płacę roboczą, „ilościowy podział wytworzonej wartości wynika z jakościowej różnicy elementów”, o tyle „nic podobnego nie spotykamy, kiedy chodzi o procent [...], dzieje się tu coś odwrotnego: jakościowa różnica wynika z czysto ilościowego podziału tej samej masy wartości dodatkowej”. Mianowicie stopa procentowa, czyli stosunek sumy, jaką płaci się za użytkowanie kapitału pieniężnego, do wielkości tego kapitału, jest czymś „samo przez się przypadkowym, czysto empirycznym, i tylko pedanteria lub nedorzeczna fantazja może usiłować przedstawić ową przypadkowość jako konieczność [...]. Panującej w danym kraju przeciętnej stopy procentu nie może określać żadne prawo. Nie ma tego rodzaju stopy procentowej, w takim znaczeniu, w jakim ekonomiści mówią o naturalnej stopie zysku i o naturalnej stopie płacy roboczej [...]. W jaki sposób obie zainteresowane osoby dzielą się zyskiem, do którego roszczą sobie pretensje, stanowi samo w sobie fakt równie empiryczny, należący do królestwa przypadku, jak w spółce podział udziałów procentowych we wspólnym zysku między różnych udziałowców [...]. Nie ma stanowczo przyczyny, dla której średnie stosunki konkurencji, oznaczające równowagę między pożyczkodawcami a pożyczkobiorcami, miałyby przynosić pożyczkodawcy 3, 4, 5% itd. od jego kapitału, albo też dawać mu określony

¹⁵ K. Marks, *Kapitał*, t. 3, cz. 1, KiW, Warszawa 1957, s. 59.

¹⁶ Idem, *Teorie wartości dodatkowej*, cz. 1, KiW, Warszawa 1959, s. 53.

¹⁷ Idem, *Kapitał*, t. 3, cz. 1, s. 53.

udział procentowy – 20% lub 50% zysku brutto”¹⁸. Wysokość stopy procentowej „zależy wprost i bezpośrednio od stopy popytu do podaży kapitału pożyczkowego”, wpływają na nią także takie czynniki, jak zwyczaj, tradycja prawna itd. Stopa procentowa ma również swą górną granicę, którą stanowi stopa zysku.

Obiektem kapitalistycznej własności jest także sfera usług. Kapitalista funkcjonujący w tej sferze jest właścicielem obiektywnych środków świadczenia usług oraz pieniądza niezbędnego zarówno dla odtwarzania tych środków, jak i opłacania siły roboczej zatrudnianych przezeń pracowników, wykonawców danego rodzaju usług. „Sprzedaż tych ostatnich publiczności zwraca mu płace i zysk. Owe usługi, które tak oto zakupił, dają mu możliwość ponownego nabycia analogicznych usług, to znaczy same odnawiają fundusz, z którego się je opłaca”¹⁹. W poszczególnych dziedzinach usług istnieją mniejsze lub większe możliwości korzystania z produktów nauki lub wykorzystywania przyrodniczo-społecznych agentów pracy (znaczące po temu możliwości ma np. producent filmowy, właściciel stacji TV czy firmy nagraniowej). W tej sferze nie zawsze i nie wszędzie może mieć zastosowanie na szerszą skalę kooperacji prostej i rozwiniętej.

Najczęściej wykonawcami usług są przedstawiciele służby domowej, których cechą specyficzną jest posiadanie konkretnej siły roboczej, tj. zdolnej do wytwarzania jedynie wartości użytkowych – w odróżnieniu od abstrakcyjnej siły roboczej wytwarzającej wartość i wartość dodatkową, wykonujących nawet identyczną umysłowo pracę robotników czy pracowników w sferze kapitalistycznie zorganizowanych usług. Marks podkreślał tę różnicę pisząc: „Mnie (osobie prywatnej) kucharka nie zwraca funduszu, z którego ją opłacam, gdyż ja nie kupuję jej pracy jako elementu tworzącego wartość, lecz tylko ze względu na jej wartość użytkową”²⁰.

Praca wykonywana przez członków klas społecznych to zawsze praca zorganizowana społecznie, wchodząca w skład społecznego podziału pracy. Jednakże obok prac w sensie ścisłym, w społeczeństwie (a dokładniej: na jego tzw. marginesie) występują typy działalności stanowiące dla ich wykonawców podstawowe środki utrzymania, niebędące częścią systemu pracy społecznej.

Tym – jak je nazwiemy – lumpenpracom właściwe są określone środki działania (narzędzia rozboju, środki wytwarzania fałszywych pieniędzy, narkotyków itd.), mogące być obiektem własności. Paradoksalnie właśnie owa lumpenwłasność stanowi czystą własność prywatną. Związane jest to z faktem, że wszelka pozostała własność – nawet w systemach gospodarczych nieogłaszających się oficjalnie jako gospodarki mieszane – jest obiektem współwłasności publicznej, ogólnonarodowej. Dzieje się to za pośrednictwem pobieranych przez budżet państwa podatków: ogólnospołeczny charakter owej własności przejawia się w dostępności oraz potencjalnym bądź faktycznym użytkowaniu przez ogół dróg, mostów, parków, muzeów i innych obiektów

¹⁸ Ibidem, s. 393.

¹⁹ K. Marks, *Kapitał*, t. 3, cz. 2, KiW, Warszawa 1959, s. 149.

²⁰ Ibidem, s. 148.

budowanych przez państwo z fiskalnej własności pochodzącej podatków nakładanych zarówno na prywatne środki gospodarowania, jak i prywatną siłę roboczą. Natomiast cechą charakterystyczną owej gospodarki nieformalnej, szarej czy czarnej strefy jest wyłączenie spod opodatkowania.

Grupy osób funkcjonujących w ramach wyodrębniających się na podstawie związku owych środków z własnością – zarówno ich, jak i stosowanej do ich obsługi – nieraz wysoce (choć swoiście) wykwalifikowanej siły lumpenroboczej i stosowanych przez nią sposobów lumpengospodarowania (złodziei, płatnych morderców, przemytników, żebraków itd.), nazywać będziemy *lumpenklasami*.

Pojęciami bliskoznacznymi wobec pojęcia struktury klasowej w ścisłym sensie są pojęcia struktury lumpenklasowej i quasi-klasowej. Ta ostatnia wiąże się z kategorią quasi-pracy, tj. czynności identycznych pod względem swego fizyczno-zmysłowego charakteru z odpowiednimi rodzajami prac, choć odmiennych z punktu widzenia sensu ekonomiczno-socjologicznego, jako niestanowiących środka zarobkowania dla wykonującej je osoby. Wysilek takich osób, w najbardziej typowym przypadku w odniesieniu do czynności przynależnych do gospodarki – gospodyń domowych, może dorównywać lub przewyższać co do ilości i jakości wkład i efekty pracy zawodowych kucharek, sprzątaczek, nianiek itp., a jednak – ze względu na formalny brak dostarczania przez owe działania środków utrzymania – nie są one traktowane jako praca. Ten ostatni fakt wydaje się stanowić na tyle kluczową cechę socjoekonomiczną, by powstrzymać od zacierania różnicy między właścicielami siły roboczej a posiadaczami siły quasi-roboczej. Niemniej jednak fakt, iż jest to siła quasi-robocza, a nie po prostu brak jakichkolwiek efektywnie manifestujących się w czynnościach natury gospodarczej umiejętności psychofizycznych, skłania do ujmowania danych osób w kategoriach właśnie posiadaczy siły quasi-roboczej, a zatem jako quasi-klasę, a nie umiejscawianie ich jako jedynie utrzymywanych przez tzw. głowy rodzin i dzielących z tego tytułu przysługującą im własność kapitału lub siły roboczej.

Jak znaczny wkład wnoszą (w rodzimych warunkach wciąż głównie, choć już coraz rzadziej nie wyłącznie) do gospodarki wykonawczynie quasi-pracy, pokazują szacunki GUS-u.

Do podstawowych metod wyceny *quasi-pracy* zalicza się: metodę średniej stawki gospodyni domowej, metodę średniej ceny rynkowej, metodę kosztów zużycia czynników współtworzących usługę oraz metodę alternatywnego wynagrodzenia. Najczęściej spotyka się w literaturze metodę średniej ceny rynkowej.

W 2005 r., dokonując wyceny pracy domowej w Polsce, GUS stwierdził, że praca kobiet, które nie pracują zawodowo, jest warta 1300 zł miesięcznie, natomiast mężczyzn – 790 zł²¹. „Opierając się na wyliczeniach GUS, oszacowano wartość pracy domowej Renaty Ptak, mamy czworga małych dzieci (najstarsze ma 6 lat), która zajmuje się domem. Jej mąż Piotr pracuje zarobkowo. Musi im starczyć na wynajęcie części domu w podwarszawskich Łomiankach, codzienne utrzymanie, ale także na rozpoczęcie w przyszłości

²¹ Główny Urząd Statystyczny, *Praca nierejestrowana w Polsce w 2004 r.*, Warszawa 2005.

budowy własnego domu. Pewne stawki zostały uśrednione, w niektóre prace włącza się, zwłaszcza w weekendy, Piotr, a część zajęć występuje z wyższą intensywnością latem, np. robienie przetworów²².

Tabela

Specyfikacja czynności wykonywanych w przykładowym gospodarstwie domowym

Czynność	Stawka (zł/h)	Liczba godzin tygodniowo	Łączna wartość pracy tygodniowo
utrzymanie mieszkania (głównie sprzątanie)	7,27	10	76,33
zapewnienie wyżywienia, przygotowywanie posiłków	7,68	14	107,52
robienie przetworów (latem)	7,6	7	53,2
zakupy	9,21	4	36,84
zmywanie (zmywarka)	6,59	2	11,53
utrzymanie odzieży (pranie i prasowanie)	6,59	14	92,26
opieka nad dziećmi	13,71	56	767,76
Suma			1145,44

Źródło: T. Gołąb, op. cit.

W związku z tym, że nie wzięto pod uwagę faktu, iż pewne czynności wykonywane były jednocześnie, miesięczną wartością pracy domowej w analizowanym gospodarstwie oszacowano na 4581,76 zł.

Klasy, podobnie jak i lumpenklasy oraz quasi-klasy, zalicza się do struktury ekonomicznej.

W naszych współczesnych warunkach globalnie ujęta sfera pozaekonomiczna pokrywa się z grubsza z potocznie rozumianą sferą budżetową – pracownicy w niej funkcjonujący otrzymują wynagrodzenie pochodzące z budżetu (dla uproszczenia pomijamy tu różnice między budżetem centralnym a budżetami lokalnych władz samorządowych) będącego – z punktu widzenia socjoekonomicznej teorii własności – pulą fiskalnej²³, czy inaczej: pekuniarnej własności wspólnej.

Podobne jest źródło utrzymania, wskazujące tym samym na wspólnotę położenia społeczno-ekonomicznego osób utrzymujących się z zasiłków, emerytur czy innych wypłat transferowych.

²² T. Gołąb, *Wyceniamy pracę domową*, „Gość Niedzielny” 2005, nr 38, s. 6.

²³ Uważam to określenie za bardziej trafne od używanego w tym kontekście przez S. Kozyr-Kowalskiego terminu „własność niekorporalna” ze względu na jego zbyt szeroki, niejednoznaczny, a przez to mylący charakter – termin własności niezmysłowej pasuje przecież do wielu obiektów, w tym przede wszystkim do tzw. własności intelektualnej.

Stosowane przez O. Langego, a za nim przez S. Kozyr-Kowalskiego, pojęcie warstwy jako wykonawców pracy nieprodukcyjnej ma tę podstawową słabość – dzieloną skądinąd z wychodzącymi z innych założeń, lecz używającymi podobnej terminologii teoriami uwarstwienia – że brak w teorii kryteriów pozwalających wyodrębnić poszczególne rodzaje prac nieprodukcyjnych, a więc i warstw.

Wspomnianych wyżej słabości zdaje się unikać koncepcja stosunków własności pozaekonomicznej jako podstawy wyodrębniania grup będących członkami różnicowania społecznego w pozaekonomicznej dziedzinie społeczeństwa globalnego. Jeśli podstawowym narzędziem pojęciowo-teoretycznym służącym identyfikacji jednostek różnicowania społecznego w dziedzinie gospodarki, tj. klas społecznych, jest teoria własności ekonomicznej, to na zasadzie analogii podobną rolę w odniesieniu do nieekonomicznych struktur życia społecznego może pełnić teoria własności pozaekonomicznej. Innymi słowy – możemy powiedzieć, że podobnie jak klasy społeczne, odróżniają się od siebie ze względu na stosunki własności ekonomicznej, tak też stany społeczne różnicują się między sobą ze względu na stosunki własności nieekonomicznej, które dla skrótu i aby uniknąć ich mylenia z własnością ekonomiczną, możemy nazywać stosunkami apropriacji. Sądzimy, że idee te można – choć nie to naturalnie decyduje o jej zasadności – wyprowadzić z praktyki teoretycznej Karola Marksa. W swoim głównym dziele Marks posługuje się terminem „stanów ideologicznych” (*die ideologische Stände*) dla określenia „rządu, klechów, prawników, wojskowych itd.”²⁴, a więc różnych grup pracowników w sensie Marksa nieprodukcyjnych. To samo pojęcie pojawia się wcześniej w *Ideologii niemieckiej*, a w *Teoriach wartości dodatkowej* w podobnym kontekście używa się terminu „stanów wyższych” (*höhere Stände*)²⁵. Natomiast w sporządzonym przez Marksa planie *Kapitału* wprowadza się pojęcie klas „nieprodukcyjnych” jako związanych z „organizacją społeczeństwa burżuazyjnego w formie państwa”. W innej wersji planu swojego dzieła Marks wskazuje na pochodny charakter dochodów grup zaliczanych przezeń do pracowników nieprodukcyjnych (określając jako podstawę „istnienia klas nieprodukcyjnych [...] podatek”²⁶). Jeśli klasy w sensie właściwym, członki struktury czy by użyć marksowskiego terminu, bazy ekonomicznej wyróżnia się ze względu na stosunki własności ekonomicznej, to „klasy nieprodukcyjne – jak zakłada powyższa konwencja terminologiczna Marksa – wyodrębnia się w oparciu o stosunki własności nieprodukcyjnej”, czyli nieekonomicznej. Nie znaczy to, że stosunki stanowe nie występują wśród klas (podobnie zresztą członkowie struktur pozaekonomicznych mogą wkraczać w stosunki klasowe), jednakże nie definiują one miejsca klasy w strukturze społecznej, które jest określane przez stosunki własności ekonomicznej. Można zwrócić uwagę na pewne punkty styczności między przedkładaną tu koncepcją a szerokim rozumieniem własności przyjmowanym przez teorię praw własnościowych. Według teoretyków

²⁴ K. Marks, F. Engels, *Dzieła*, t. 23, KiW, Warszawa 1966, s. 530.

²⁵ K. Marks, *Teorie wartości...*, s. 160.

²⁶ K. Marks, *Ekonomiczeskie rukopisy. Przedkapitałistyczne formacje ekonomiczne*, cz. 1, „Studia Ekonomiczne” 1966, nr 15, s. 21.

tej szkoły wyrażenia w rodzaju „mój dom” lub „jego samochód” nie są wystarczająco ściśle. Obiektem własności są w rzeczywistości prawa użytkowania zasobów. Prawa własności mogą być zatem określone jako „stosunki między zachowaniami ludzi, które wynikają z istnienia szczupłych dóbr i odnoszą się do użytkowania tych dóbr”²⁷. Tak rozumiane prawa własności mają więc bardzo szerokie znaczenie, skoro termin „dobro” odnosi się tutaj do wszystkiego, co przedstawia sobą „użyteczność lub zaspokaja potrzeby danej osoby”²⁸. Wynika stąd, że omawiane pojęcie odnosi się nie tylko do uprawnień do korzystania z rzeczy materialnych lecz – w najbardziej szerokim sformułowaniu – „wszelkich praw, jakie dana jednostka posiada w stosunku do innych ludzi”²⁹. Nie idąc aż tak daleko w stronę własnościowego imperializmu zagrażającego rozmyciem granic pojęcia pozbawiającego je identyfikowalnego odniesienia przedmiotowego, można zaproponować jego enumeracyjną definicję. Stosunki własnościowe w pozaekonomicznych sferach życia społecznego przejawiają się w określonych aspektach sytuacji społecznej stanu duchowieństwa, stanu oficerskiego, stanu nauczycielskiego, stanu akademickiego, stanu, lekarskiego itd. Wyrażają się one mianowicie w monopolizacji przez te poszczególne grupy osób określonych dóbr i korzyści materialnych i pozamaterialnych. Stosunki oraz różnice stanowe (między poszczególnymi stanami oraz w stosunku do klas) przejawiają się zatem (przy czym jakkolwiek ilustracje czerpiemy z współczesnej Polski, to teoria ma z założenia odniesienie uniwersalne, choć naturalnie zarazem zakładające konieczność historycznej konkretyzacji) jako:

1) monopolizacja (nie tylko czysto osobista, ale również dziedziczna lub z tendencją do dziedziczenia) określonego typu pozycji w społecznym podziale pracy – a przez to związanych z tym korzyści m.in. przez oparcie praktyki zawodowej na wiedzy typu naukowego zastrzeżonej dla nielicznych (posiadaczy określonych świadectw i dyplomów, czyli społecznie uznanych certyfikatów dysponowania określonego rodzaju siłą roboczą), kontrolę nad dostępem do zawodu i wykonywaniem zawodu, w tym od strony moralnej działalności zawodowej (np. stan adwokacki, lekarski); praktyczne wyrazy tego stosunku to również nieusuwalność sędziego oraz jeden z artykułów „Karty Nauczyciela” mówiący o nawiązaniu z nauczycielem mianowanym „trwałego stosunku pracy”. W praktyce oznacza to, że po trzech latach pracy – z mocy prawa – nauczyciel staje się nietykalny, a więc nie sposób go zwolnić bez względu na stosunek do wykonywanych obowiązków;

2) możliwość wkraczania w stosunki – zwłaszcza krótkotrwałe i przelotne – prywatnowłasnościowe (urzędnicy, pracownicy służby zdrowia itd.). Stosunek ten uzyskał ostatnio oficjalną sankcję; Wielkopolska Izba Lekarska w katalogu 27 lekarskich praw wynikających z różnych ustaw związanych z ochroną zdrowia umieściła także następujący punkt: „Po wykonaniu usługi zdrowotnej

²⁷ S. Pejovich, *Karl Marx, Property Rights School and the Process of Social Change*, „Kyklos” 35, 1982, s. 391.

²⁸ E. G. Furubotn, S. Pejovich (red.), *The Economics of Property Rights*, Mass: Ballinger, Cambridge 1974, s. 3.

²⁹ S. Pejovich, *The Economics and Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems*, Kluwer, Dordrecht 1990, s. 27.

pacjent może jako wyraz jego wdzięczności dać dar, którego wartość i forma są zwyczajowo przyjęte i lekarz może go przyjąć³⁰. Jak wynika z rozmów przeprowadzonych w 2005 r. z polskimi lekarzami, uważają oni, że dowody wdzięczności od pacjentów po zakończeniu leczenia są czymś naturalnym, a nawet pewną „tradycją”. W przeprowadzonym w 2001 r. badaniu CBOS na zlecenie Fundacji im. Batorego 36% respondentów przyznało się, że albo oni sami, albo ktoś z ich rodziny, wręczyli łapówkę pracownikowi służby zdrowia. W 70% przypadków były to pieniądze. Średnia wartość gratyfikacji dla pracowników służby zdrowia to 500 zł. W 47% przypadków do jej wręczenia doszło przed podjęciem terapii³¹.

Wpływ stosunków stanowych na pozycję klasową lekarzy i adwokatów przejawia się w zapewnianiu im możliwości korzystania z takiego lumpenwłasnościowego stosunku, polegającego w danym wypadku na unikaniu podatku od legalnie uzyskiwanego dochodu, co związane jest z – odróżniającym ich od większości innych prywatnych świadczeniodawców – brakiem kasy fiskalnej:

1) preferencyjny dostęp do różnego rodzaju dóbr konsumpcyjnych i usług (rabaty i obsługa poza kolejnością zapewniane m.in. politykom przez salony samochodowe i towarzystwa ubezpieczeniowe, darmowe telefony komórkowe i ekstra usługi typu połączenia z Internetem dla polityków i dziennikarzy);

2) prawo do uprzywilejowanego, w tym darmowego i/lub ekskluzywnego uczestnictwa w określonych imprezach i wydarzeniach kulturalnych i sportowych;

3) prawo korzystania ze służbowego mieszkania;

4) przywilej korzystania ze specjalnych ośrodków wypoczynku;

5) przywilej korzystania ze specjalnych usług medycznych; Znane z okresu PRL specjalne leczenie zostało w postsocjalistycznej Polsce nie tylko zachowane, lecz za rządów Leszka Millera wręcz usankcjonowane prawnie poprzez oficjalne wprowadzenie kart leczniczych VIP-ów. Kartę VIP-a ma w Polsce ok. 5 tys. osób. Zgodnie z ustawą z 1981 r. o wynagradzaniu osób zajmujących kierownicze stanowiska państwowe, specjalne warunki leczenia przysługują wyższym urzędnikom administracji: od prezydenta i premiera, przez posłów, senatorów, sędziów SN i NSA, po rzeczników praw obywatelskich i praw dziecka, członków Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, a także prezesów NIK, NBP oraz wojewodów³².

6) możliwość krótszego okresu zawodowego wydatkowania swej siły roboczej, w formie wcześniejszego przejścia na emeryturę (policjanci, wojskowi), korzystania z dłuższego urlopu (stan nauczycielski, akademicki; obok zwykłego urlopu wypoczynkowego – trzydziestu dni – policjant ma prawo do dodatkowych piętnastu dni, jeśli tylko pełni służbę „w warunkach szczególnie uciążliwych i szkodliwych dla zdrowia”. Kolejne dwa tygodnie urlopu przysługują po osiągnięciu odpowiedniego wieku, stażu służby, ewentualnie jest to „uzasadnione szczególnymi właściwościami służby”. Również wojskowy po czterdziestce

³⁰ P. Walewski, *Pustka po Hipokratesie*, „Polityka” 2000, nr 20, s. 36.

³¹ Zob. <http://biznes.interia.pl/news?inf=825704>.

³² J. Rolicki, *Ile kosztuje władza?*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 78.

ma prawo odpoczywać piętnaście dni dłużej (pozycje 5-8 dają się łącznie traktować jako wyrażające specjalne, pozytywnie uprzywilejowane warunki reprodukcji własnej siły roboczej);

7) prawo do korzystania z różnego rodzaju ulg – np. w środkach transportu;

8) prawo do noszenia specjalnych strojów (mundury wojska i policji, stroje duchowieństwa);

9) prawo do posługiwania się określonymi tytułami;

10) możliwość stosowania przymusu fizycznego lub psychicznego, sprawowania władzy; kontroli nad postępowaniem innych³³;

11) wyłączenie spod podporządkowania określonym przepisom, do których przestrzegania inne osoby są zobowiązane, a tym samym ograniczenie odpowiedzialności prawnej danej osoby z tytułu pełnienia przez nią określonej funkcji. W dzisiejszej Polsce przywilej ten, oprócz 560 posłów i senatorów, dotyczy prezydenta państwa, ponad 8 tys. sędziów, niemal 5,5 tys. prokuratorów, a nawet inspektorów Najwyższej Izby Kontroli, generalnego inspektora ochrony danych osobowych, prezesa Instytutu Pamięci Narodowej. W teorii immunitet ma chronić niezawisłość parlamentarzystów i wysokich urzędników państwa. Przegląd przewin popełnianych przez ludzi chronionych immunitetem pokazuje jednak, że najczęściej broni on ich przed odpowiedzialnością za pospolite wykroczenia i przestępstwa. Przede wszystkim za prowadzenie samochodu w stanie nietrzeźwym czy wypadki. Dalej idą przestępstwa finansowe, fałszerstwa, wyłudzenia, korupcja, utrudnianie śledztwa, namawianie do fałszywych zeznań, pomówienia, naruszanie praw pracowniczych, niepłacenie składek ZUS. Nie brak też zwykłych spraw o uchylenie się od płacenia alimentów. Paradoksem jest fakt, iż immunitet bywa wykorzystywany jako parawan do ukrycia występków przez funkcjonariuszy wymiaru sprawiedliwości. Postawienie sędziego czy prokuratora w stan oskarżenia możliwe jest dopiero po uzyskaniu zgody korporacyjnych władz dyscyplinarnych. W praktyce jednak skłonność właściwych organów do uchylenia immunitetu jest bardzo ograniczona. Sztandarowym tego przykładem jest przypadek toruńskiego sędziego Zbigniewa Wilkanowskiego. Mimo iż prasa udowadniała mu naganne związki z lokalnym światem przestępczym, przez długie miesiące korzystał z ochrony, rzecznik dyscyplinarny zaś odmówił wszczęcia przeciwko niemu postępowania dyscyplinarnego. Wyższy sąd dyscyplinarny nie uchylił natomiast immunitetu sędziemu Andrzejowi Hurasowi z Katowic, nie zezwalając tym samym na jego aresztowanie. Hurasowi zarzucane były przestępcze związki z sosnowieckim biznesmenem Krzysztofem Porowskim, podejrzanym o oszustwa, wyłudzenia oraz korumpowanie urzędników. Immunitety przyznawane drogą ustaw niektórym stanowiskom wydają się raczej ornamentem niż rzeczywistą potrzebą. Dotyczy to m.in. głównego inspektora danych osobowych. Jak informuje Maria Kałużyńska, rzecznik inspektora, dotychczas nie było ani jednego przypadku, by ochrona ta była w jakikolwiek sposób potrzebna. Podobnie jest z prezesem Instytutu Pamięci

³³ Por. Talcotta Parsonsa określenie pojęcia *authority* jako „instytucjonalnie uznanego prawa wpływania na działanie innych osób, bez względu na ich osobisty stosunek do tego wpływu. Wywiera go osoba sprawująca urząd”; zob. T. Parsons, op. cit., s. 84.

Narodowej. Zdaniem prof. Stanisława Waltosia, znanego procesualisty, wydaje się, że każdy nowy urząd chciałby uzyskać immunitet głównie ze względów prestiżowych³⁴;

12) szczególna ochrona prawna. W Polsce (zgodnie z art. 135 § 3 Kodeksu karnego) pod ochroną znajdują się Senat, Sejm, rząd, trybunały, rzecznik praw obywatelskich, Krajowa Rada Radiofonii i Telewizji, a nawet sądy wszystkich instancji. Nierówność wobec prawa zwykłego obywatela i dygnitarza państwowego pogłębia fakt, że zwykły człowiek musiałby skarżyć oszczercę sam i nie miałym kosztem. Polityk zaś może liczyć na to, że prokurator wniesie oskarżenie z urzędu. Wyższe są też możliwe do zasądzenia kary, gdyż zarówno w praktyce sądowej, jak i przepisach prawa cześć pośła czy ministra waży więcej niż godność każdego z nas³⁵;

13) monopol korzystania z określonych form szacunku społecznego (honory wojskowe, sposób zwracania się uczniów do nauczyciela, podwładnych urzędników do swych przełożonych, podsądnych do sędziego itp.);

14) uprzywilejowany dostęp do istotnych informacji; np. aż 20 tys. zł miesięcznie może dorobić policjant sprzedający informacje agencjom detektywistycznym. Pięć tysięcy złotych za wskazanie, gdzie znajduje się skradziona kolekcja obrazów czy monet. Dwa tysiące złotych za wskazanie, gdzie przechowywany jest skradziony samochód. Pięćset złotych za podanie adresu, pod jakim przebywa dziecko, które uciekło z domu. W policji funkcjonariusze mają etaty, ubezpieczenie, dodatki, przywileje emerytalne, potrzebną w zdobywaniu informacji agenturę oraz sprzęt. Prawdziwe pieniądze zarabiają, handlując informacjami. Policjant, który zajmuje się kradzieżami samochodów, może w ten sposób zarobić nawet 20 tys. zł miesięcznie³⁶;

15) posługiwanie się specjalnym zawodowym językiem ułatwiającym ekskluzywnie posiadanie pewnych rodzajów wiedzy i informacji;

16) posiadanie użytecznych stosunków społecznych zapewniających osiągnięcie różnych korzyści.

Każdy ze stanów społecznych cechuje specyficzna kombinacja stosunków apropracji, definiująca jego miejsce na mapie różnicowania społecznego. Lista tych stosunków nie jest bynajmniej zamknięta, służąc w przedstawionej postaci przede wszystkim odsłonięciu pewnej nowej problematyki badawczej, zwróceniu uwagi na pewne aspekty rzeczywistości społecznej niebadane dotąd w sposób dostateczny lub badane za pomocą innych kategorii pojęciowych i z innych płaszczyzn teoretycznych.

Pojęcia stanu można jednak używać bez zastrzeżeń tylko w stosunku do tych osobników, którzy utrzymują się dzięki wykonywaniu pracy niesubstancjalnej, tzn. nie wkraczają w zakres struktury ekonomicznej społeczeństwa. Prawnik, który wykonuje prywatną praktykę adwokacką, jako właściciel swych warunków pracy, i agent pracy substancjalnej są członkami klasy społecznej. Istnieją jednak również osoby, które łączą wykonywanie pracy niesubstancjalnej z funkcjonowaniem w roli prywatnego właściciela lub osoby zatrudnionej przez takiego właściciela.

³⁴ A. Goszczyński, *Nachalnie niedotykalni*, „Polityka” 2004, nr 35.

³⁵ Idem, *Męczennik idei*, „Wprost” 2001, nr 20.

³⁶ P. Kudzia, G. Pawelczyk, *Policja dwusetatowa*, „Wprost” 2002, nr 50.

Stosunków klasowych i stanowych nie dzieli chiński mur; owo wzajemne przenikanie czy krzyżowanie się obu rodzajów relacji przejawia się także w istnieniu grup, które nazywamy klasostanami i stanoklasami. Oba te typy rozróżniamy w zależności od tego, który rodzaj stosunków jest dla danej jednostki ważniejszym źródłem dochodu. Jeśli np. dla lekarza zatrudnionego w tzw. państwowym szpitalu ważniejsze źródło utrzymania stanowi prywatna praktyka, to jest on członkiem klasostanu (w tym wypadku autokefalicznej lub drobnokapitalistycznej właścicieli środków usług); jeżeli nauczyciel akademicki utrzymuje się głównie z pracy na uczelni publicznej, a nie z firmy ankietowej, którą posiada, to należy do stanoklasy.

Powyższa próba precyzacji położenia w strukturze zróżnicowania społecznego osób względnie stale uzyskujących środki utrzymania z dwóch odrębnych źródeł nasuwa potrzebę podobnego pojęciowego uściślenia także na poziomie samych klas społecznych. Inaczej mówiąc, obok klas czystych, tzn. takich, które związane są z jednym tylko typem sposobu gospodarowania, z jedną strukturą stosunków własnościowych, musimy wyróżnić klasy mieszane, złożone z osobników funkcjonujących wewnątrz co najmniej dwóch różnych sposobów gospodarowania.

Pojęcie „klasa mieszana” nie różni się, poza kształtem werbalnym, od pojęcia „klasa heterogeniczna” wprowadzonego przez S. Kozyr-Kowalskiego i J. Ładosza³⁷.

Do celów badania zaliczającego się pod innym względem do dziedziny socjologii stosowanej, aplikującej określoną teorię ogólną do opisu konkretnej zbiorowości w celu sformułowania tym samym teorii idiograficznej, należało m.in. rozstrzygnięcie ważkich problemów relacji między dwoma poziomami analizy klas społecznych. Wedle ogólnej hipotezy, jaka legła u podstaw niniejszego projektu, klasy wyodrębnią się na szczegółowym poziomie, wskazanym przez powyżej sformułowaną definicję. W sumie – wraz ze stanami społecznymi i uwzględniając wprawdzie szersze megaklasy, lecz z pewnością dalece nie wszystkie kombinacje i permutacje, na jakie zezwalają ramy teoretyczne niniejszego badania – dało to ponad 200 kategorii zróżnicowania społecznego. Natomiast na bardziej zagregowanym szczeblu zaproponowaliśmy, jak już nadmieniono, by mówić o megaklasach społecznych grupujących odpowiednie klasy³⁸.

prof. dr hab. Jacek Tittenbrun
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
w Poznaniu

³⁷ S. Kozyr-Kowalski, J. Ładosz, *Dialektyka a społeczeństwo*, Warszawa 1976, s. 179-180.

³⁸ Przyjęte w badaniu rozróżnienie na megaklasy i klasy różni się nie tylko szatą werbalną od używanej w późniejszych pracach S. Kozyr-Kowalskiego dychotomii: makroklasy–mikroklasy. Opozycja ta zdaje się bowiem sugerować, że klasy oznaczane tym ostatnim terminem przynależą z definicji do małych struktur społecznych, co w rzeczywistości bynajmniej nie musi mieć miejsca (wystarczy wspomnieć casus klasy robotniczej przemysłu – czy to publicznego, czy prywatnego). Z drugiej strony należy zwrócić uwagę na inną możliwość odczytania nomenklatury wprowadzonej przez wymienionego autora, tzn. korektę w stosunku do terminologii Leninowskiej, wiążącej pojęcie klas wyłącznie z wielkimi grupami ludzi.

OWNERSHIP-RELATED THEORY OF SOCIAL DIFFERENTIATION

Summary

The paper aims to present a full spectrum of social differentiation that will include the economic as well as the non-economic sphere of society as a whole. With this premise as a starting point, it will be possible to define social classes as groups of people that differ in terms of their place in the structure of ownership of means of production and labour force. Thus, when it comes to social differentiation in the non-economic sphere, such a formally elegant theory includes ownership relationships, although only of non-economic character, as part of the basis upon which such a differentiation is made.

The proposed theory introduces new terms and concepts such as, in particular, a megaclass as an aggregate of the entities identified at the lower level of research, a concept of a quasi-class encompassing individuals like e.g. housewives, till date never included in any class structure, or, likewise, the lumpen proletariat (a social margin) i.e. persons functioning in the grey economic sphere (referred to as informal economy).