



Klasa średnia w Polsce

Czy istnieje polski *self-made man*?

Warszawa, wrzesień 2019 r.

Autor: Paula Kukołowicz

Współpraca: Krzysztof Kutwa

Redakcja merytoryczna: Piotr Arak

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Współpraca graficzna: Liliana Gałązka, Tomasz Gałązka, Grzegorz Piechnik

Skład i łamanie: Sławomir Jarząbek

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-66306-34-9

Spis treści

Kluczowe liczby	5
Kluczowe wnioski	6
Terminologia i źródła danych	7
Terminologia	7
Źródła danych	7
Wprowadzenie	8
Klasa średnia w Polsce: definicja i liczebność.....	9
Po co nam klasa średnia? Korzyści dla kraju i gospodarki	9
Klasa średnia – czyli kto?	9
Jak liczna jest polska klasa średnia?	15
Polska klasa średnia w perspektywie porównawczej	18
Polska klasa średnia na przestrzeni lat	18
Polska klasa średnia na tle innych krajów europejskich	20
Sytuacja materialna polskiej klasy średniej.....	22
Wykształcenie i niezależność ekonomiczna – dwa filary klasy średniej	22
Ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego	25
Klasa średnia na rynku pracy	27
Aspiracje i subiektywne poczucie przynależności klasowej	30
Poczucie sprawiedliwości uzyskiwanych dochodów	30
Aspiracje dochodowe	31

Czy klasa średnia żyje na kredyt?	32
Wszyscy czujemy się klasą średnią: czyli przynależność klasowa według własnej deklaracji	36
Co decyduje o sukcesie? Poglądy klas na źródła powodzenia	38
Poglądy członków poszczególnych klas na gospodarkę.	41
Redystrybucja dochodów: kto za, a kto przeciw?	41
Preferencje wobec wydatkowania pieniędzy publicznych ...	46
Kto płaci za wysokie podatki?	48
Postrzegane obowiązki rządu w dziedzinie gospodarki	49
Stosunek członków poszczególnych klas do transformacji ustrojowej oraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej ...	51
Bibliografia	53
Aneks metodyczny	56

Kluczowe liczby

11-12 mln

osób w wieku 24-64 lat liczy polska klasa średnia

45 proc.

osób należących do klasy średniej ma zobowiązania kredytowe

16 proc.

osób należących do klasy średniej ma kredyt na zakup domu lub mieszkania

45 proc.

osób należących do klasy średniej nie ma żadnych oszczędności

26 proc.

osób należących do klasy średniej ma wyższe wykształcenie

75 proc.

osób należących do klasy średniej uznaje poziom zaspokojenia potrzeb własnego gospodarstwa domowego za wystarczający

80 proc.

osób należących do klasy średniej uznaje podatki płacone przez najuboższych za zbyt wysokie

55 proc.

osób należących do klasy średniej oczekuje prowadzenia przez państwo aktywnej polityki w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy

Kluczowe wnioski

Od początku transformacji wielkość polskiej klasy średniej utrzymuje się na stałym poziomie, równocześnie zmniejszyła się liczebność klasy niższej: w 1992 r. zaliczano do niej 41,3 proc. ogółu dorosłej ludności, a w 2016 r. 34,3 proc. Z kolei procentowy udział członków klasy wyższej zwiększył się dwukrotnie, z 7,8 proc. w 1992 r. do 14,4 proc. w 2016 r.

Członkowie klasy średniej mają średni poziom aspiracji dochodowych. Oceniają, że kwota, która pozwoliłaby na swobodne zaspokojenie potrzeb rodziny to (średnio) 6600 PLN netto miesięcznie (w przeliczeniu na członka rodziny), co stanowi kwotę średnio o 1900 PLN wyższą niż średni dochód rodzin osób przynależących do tej kategorii (4700 PLN). **Najwyższy poziom aspiracji dochodowych mają członkowie klasy niższej.** Oceniają, że dochód w wysokości 3700 PLN netto miesięcznie pozwoliłby im swobodnie zaspokoić wszystkie potrzeby rodziny. Kwota ta ponad dwukrotnie przekracza całkowity średni dochód netto rodzin członków klasy niższej.

Obciążenie kredytem na zakup domu lub mieszkania jest związane z wysokością uzyskiwanych dochodów. Kredyt taki najczęściej mają członkowie klasy wyższej (32 proc.), rzadziej członkowie klasy średniej (16 proc.), najrzadziej zaś członkowie klasy niższej (6 proc.). **Równocześnie poziom zadłużenia polskich gospodarstw domowych należy do jednego z niższych**

w Europie. W 2017 r. skumulowana wartość zadłużenia polskich rodzin stanowiła 35,4 proc. polskiego PKB, w porównaniu ze średnią państw strefy euro wynoszącą 61,2 proc. PKB.

Członkowie klasy wyższej dostrzegają największą korzyści z procesu polskiej transformacji oraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej. 79 proc. przedstawicieli tej klasy uznaje, że członkostwo w Unii oraz transformacja ustrojowa przyniosły Polsce same korzyści, bądź więcej korzyści niż strat. Z takim poglądem zgadza się 69 proc. członków klasy średniej oraz 58 proc. klasy niższej.

Członkowie klasy średniej postrzegają system społeczny jako otwarty i stwarzający możliwości awansu społecznego. 19 proc. osób przynależących do klasy średniej uznaje ambicję za czynnik bezwzględnie konieczny do osiągnięcia sukcesu w życiu, a 15 proc. za czynnik taki uznaje ciężką pracę. Równocześnie zaledwie 2 proc. członków tej kategorii twierdzi, że pochodzenie z bogatej rodziny jest czynnikiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu w życiu.

Edukacja i opieka zdrowotna – to obszary uznawane przez członków klasy średniej za najbardziej niedoinwestowane. 36 proc. jej członków deklaruje, że państwo powinno wydawać znacznie więcej na system opieki zdrowotnej, zaś 21 proc. uznaje, że państwo powinno wydawać znacznie więcej na system edukacji.

Terminologia i źródła danych

Terminologia

Dochód rozporządzalny przypadający na członka gospodarstwa domowego jest to całkowity dochód netto („na rękę”) gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł przeważony przez liczbę członków gospodarstwa domowego.

Klasa średnia zdefiniowana na podstawie kryterium dochodowego są to osoby, których dochód rozporządzany przypadający na członka gospodarstwa domowego zawiera się w przedziale od 67 proc. do 200 proc. mediany w próbie. W raporcie kategoria ta określana jest również mianem klasy średniej ekonomicznej.

Klasa średnia zdefiniowana na podstawie kryterium zawodowego są to osoby wykonujące prace „średniego szczebla”. Należą do niej osoby, których praca wymaga specjalistycznej wiedzy, lecz nie wiąże się z nadzorowaniem pracy innych osób. W skład klasy średniej zdefiniowanej przez kryterium zawodowe wchodzi również osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, a także rolnicy posiadający gospodarstwa rolne. W raporcie kategoria ta określana jest również mianem klasy średniej społecznej.

Źródła danych

Dane wykorzystywane w raporcie pochodzą z badania sondażowego przeprowadzonego przez Polski Instytut Ekonomiczny w kwietniu 2019 r. na próbie losowo-kwotowej 1208 respondentów w wieku 24-64 lata (Polski Instytut Ekonomiczny, 2019). Pomocniczo wykorzystywano również dane sondażowe Polskiego

Generalnego Sondażu Społecznego (1992; 2002) oraz dane Europejskiego Sondażu Społecznego (2002; 2016). Wyniki analiz prezentowane w raporcie przeważone zostały przez płeć, wykształcenie, wiek oraz wielkość miejscowości zamieszkania respondentów.



Wprowadzenie

Obserwowane w życiu codziennym nierówności między ludźmi dotyczące chociażby posiadanego majątku i dochodu, wykonywanego zawodu, standardu życia czy szeroko rozumianych możliwości, mają tendencję do odtwarzania się. Osoby dobrze sytuowane dobierają sobie partnerów spośród osób sytuowanych podobnie, posyłają dzieci do najlepszych szkół i uczelni, przekazując im zarazem znaczny kapitał finansowy, ludzki i społeczny. Podobnie osoby najbiedniejsze – również obracają się w kręgach osób do siebie podobnych – z tą różnicą, że przekazują swoim dzieciom niewielki kapitał finansowy i społeczny. To właśnie ze względu na trwałość nierówności społeczne określa się mianem struktury społecznej, a więc względnie trwałego uszeregowania jednostek pod względem czynników określających szanse życiowe – dochodu, wykonywanego zawodu, wykształcenia, prestiżu.

Kim na tle tak zarysowanej struktury społecznej, są osoby należące do klasy średniej? Potocznie myśli się o nich jako osobach „ani biednych, ani bogatych”, a więc „średniakach”. Badania wskazują jednak, że to ile osób w danym społeczeństwie przynależy do klasy średniej oraz jaka jest jej sytuacja finansowa ma znaczenie dla rozwoju gospodarczego kraju. Z tego względu problematyka klasy średniej jest często podejmowana przez naukowców, publicystów i dziennikarzy.

W niniejszym raporcie sytuacja polskiej klasy średniej ukazana jest na tle sytuacji klasy wyższej i niższej. Takie zestawienie pozwala

uchwycić specyfikę klasy średniej, zarówno w odniesieniu do warunków życia, jak i prezentowanych przez nią poglądów.

Szczegółowe pytania stawiane w raporcie dotyczą takich kwestii, jak: sytuacja finansowa poszczególnych klas, usytuowanie ich członków na rynku pracy, stosunek względem redystrybucji, wysokości płaconych podatków, wydatków rządu na poszczególne dziedziny życia, postrzeganych obowiązków rządu w dziedzinie gospodarki, a także poglądów na korzyści płynące z polskiego członkostwa w Unii Europejskiej. Podjęto również próbę oszacowania zmian wielkości poszczególnych klas społecznych w ostatnich 30 latach, a także porównania wielkości polskiej klasy średniej do wielkości jej odpowiedników w innych krajach europejskich.

Analizy przedstawione w raporcie bazują na danych zebranych w badaniu sondażowym zrealizowanym na zlecenie Polskiego Instytutu Ekonomicznego w kwietniu 2019 r. W celu wyłonienia osób przynależących do poszczególnych klas zastosowano dwa podejścia: ekonomiczne, definiujące poszczególne klasy na podstawie uzyskiwanego dochodu oraz socjologiczne, wykorzystujące w tym celu kryterium wykonywanego zawodu. W zależności od zastosowanego kryterium w raporcie mowa jest o klasach ekonomicznych, wyłonionych na podstawie kryterium dochodowego oraz o klasach społecznych, wyłonionych na podstawie wykonywanego zawodu.

Klasa średnia w Polsce: definicja i liczebność

Po co nam klasa średnia? Korzyści dla kraju i gospodarki

Powszechnie podkreśla się rolę klasy średniej w promowaniu wzrostu gospodarczego. Uznaje się, że kraje, w których klasa średnia obejmuje większą grupę osób o względnie wysokim poziomie dochodu, rozwijają się szybciej (Kharas, Gertz, 2010; Easterly, 1999). Argumentów na rzecz takiego twierdzenia jest kilka. Pierwszy z nich wskazuje na fakt, że klasa średnia jest tą kategorią, z której najczęściej rekrutują się przedsiębiorcy – osoby charakteryzujące się inwencją i kreatywnością, posiadające wystarczające zasoby kapitału finansowego, ludzkiego i społecznego, by móc zainwestować w stworzenie nowego biznesu (Banerjee, Dufo, 2008). Drugi argument wskazuje na znaczne możliwości konsumpcyjne klasy średniej oraz jakościową dywersyfikację tejże konsumpcji, co z kolei napędza gospodarkę od strony popytowej (Murphy i in., 1989; Easterly, 1999). Trzeci z argumentów odnosi się do wartości utożsamianych z klasą średnią, takich jak oszczędność, zaangażowanie w pracę oraz gromadzenie kapitału. Kapitału nie tylko finansowego, lecz również ludzkiego, w postaci wykształcenia i wiedzy specjalistycznej, a więc zasobów koniecznych do powstania i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy (Becker i in., 1990; Benhabib, Spiegel, 1994).

Innym ważnym argumentem uzasadniającym znaczenie klasy średniej dla wzrostu

gospodarczego jest zakładana niezależność ekonomiczna tej kategorii. Klasę średnią mają stanowić jednostki, których sytuacja dochodowa i majątkowa jest stabilna i niezależna od polityki redystrybucyjnej państwa. Dzięki temu jednostki te popierają realizację przez rząd polityk publicznych nakierowanych na szeroko rozumiany rozwój gospodarczy, nie zaś tylko polityk sprzyjających jej partykularnym interesom (Benabou, Ok, 1998).

Powszechnie podkreśla się również znaczenie klasy średniej dla jakości życia publicznego oraz rozwoju demokracji. Nowoczesne państwa demokratyczne opierają się na istnieniu rozbudowanych systemów biurokratycznych, bez których realizacja podstawowych zadań państwa byłaby niemożliwa (Weber, 2002). Dla sprawnego działania systemu biurokratycznego konieczne jest istnienie kategorii zawodowych obejmujących m.in. wyspecjalizowanych pracowników biurowych, profesjonalny korpus służby cywilnej oraz kadre nauczycielską – a więc kategorii uznawanych za typowych reprezentantów klasy średniej (Domański, 2012, s. 16). Uznaje się, że klasa średnia pełni również funkcje kontrolne wobec instytucji i agend rządowych. To właśnie osoby do niej przynależące mają kompetencje, wiedzę oraz niezbędne zasoby materialne pozwalające na monitorowanie i kontrolowanie procesów sprawowania władzy (Adsera, Boix, Payne, 2003; Easterly, 1999).

Klasa średnia – czyli kto?

Pojęcie klasy średniej najczęściej odnosi się do osób ulokowanych pośrodku struktury

społecznej. „Ani biedni, ani bogaci” – tak w dużym uproszczeniu o klasie średniej wypowiadają się

niektórzy badacze (Birdsall, Graham, Pettinato, 2000). Idąc tym tropem za członków klasy średniej można by uznać osoby o średnim poziomie dochodów, średnim poziomie wykształcenia, wykonujące prace średniego szczebla. Jednak w polskim dyskursie publicznym zdania na temat kryterium decydującego o przynależności do klasy średniej są podzielone. Świadczy o tym częste charakteryzowanie klasy średniej przez posiadanie kredytu hipotecznego (Lewicki, 2019). Niektórzy zaś za jej członków uznają osoby najbogatsze o dochodach przekraczających kwotę progu podatkowego (Wyżnikiewicz, 2015). W niniejszym raporcie, w ślad za praktyką badawczą w nurcie socjologii i ekonomii, przyjęto dwa sposoby definiowania klas: jeden z nich za podstawę przynależności do poszczególnych klas wykorzystuje kryterium dochodowe, drugi – wykonywany zawód.

Kryterium dochodowe

W podejściu ekonomicznym klasę średnią definiuje się jako zbiór jednostek o średnim – w odniesieniu do danego społeczeństwa – poziomie dochodów. W wielu badaniach (Birdsall, Graham, Pettinato, 2000; Bigot i in., 2012; Kochhar, 2017) jako podstawę wyznaczania granic między

poszczególnymi kategoriami dochodowymi przyjmuje się medianowy dochód rozporządzalny (netto) w przeliczeniu na członka gospodarstwa domowego (*Equivalised Household Disposable Income*, EHDI, por. aneks metodyczny). Przyjęcie takiego podejścia, opierającego się na relatywnej granicy dochodowej (mediana w próbie), umożliwia nie tylko rozróżnienie sytuacji materialnej gospodarstw domowych w ramach danego kraju, lecz również dokonywanie porównań w czasie oraz porównań między poszczególnymi krajami. Dlatego też w niniejszym badaniu, w ślad za Bigot i in. (2012) oraz Kochhar (2017), za członków klasy średniej uznano osoby, których rozporządzalny dochód w przeliczeniu na członka gospodarstwa domowego (EHDI) znajduje się w przedziale od 67 proc. do 200 proc. wartości medianowej. Osoby, których dochód nie przekracza równowartości 67 proc. mediany zmiennej EHDI uznaje się za przynależące do klasy niższej, zaś osoby, których dochód przekracza dwukrotność mediany EHDI – za przynależące do klasy wyższej. W tak zdefiniowanych klasach medianowa wartość zmiennej EHDI wśród osób przynależących do klasy niższej wynosi 1073 PLN, do klasy średniej – 2546 PLN, zaś do klasy wyższej – 5774 PLN.

Definicja klas przy zastosowaniu kryterium dochodowego

Wyszczególnienie	Klasa niższa	Klasa średnia	Klasa wyższa
Kryterium przynależności	$EHDI \leq 0,67 * \text{mediana EHDI}$	$0,67 * \text{mediana EHDI} < EHDI \leq 2 * \text{mediana EHDI}$	$EHDI > 2 * \text{mediana EHDI}$
Medianowa wartość EHDI w podgrupie	1073 PLN	2546 PLN	5774 PLN

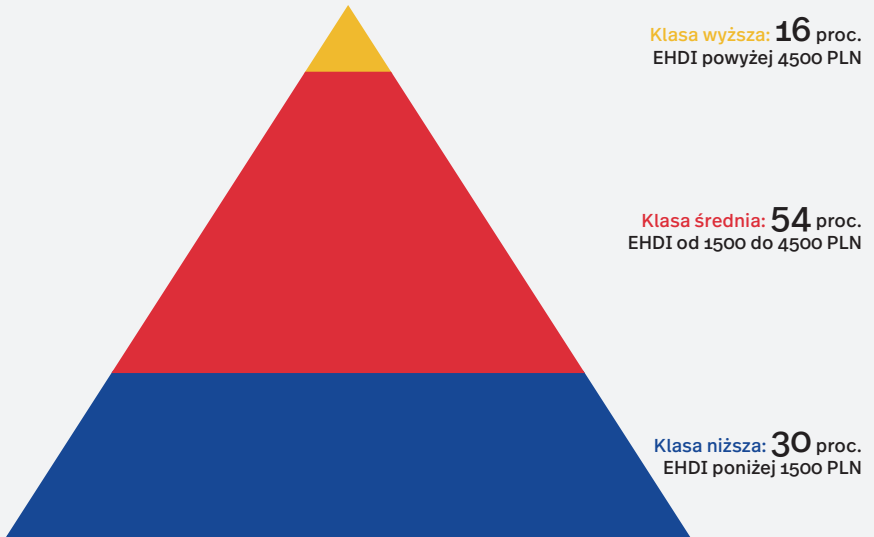
EHDI (*Equivalised Household Disposable Income*) – dochód rozporządzalny (netto) przeważony przez liczbę członków gospodarstwa domowego, określony wzorem:

$$EHDI = \frac{\text{dochód rozporządzalny netto gospodarstwa}}{\sqrt{\text{liczba członków gospodarstwa domowego}}} \quad (\text{por. aneks metodyczny}).$$

Zastosowanie zaprezentowanej powyżej definicji do danych zebranych przez Polski Instytut Ekonomiczny pozwoliło na wyłonienie trzech

klas ekonomicznych, których procentowy udział w populacji osób w wieku 24-64 lat przedstawiono na diagramie 1.

➤ **Diagram 1.** Liczebność klas zdefiniowanych na podstawie kryterium dochodowego (proc. osób w wieku 24-64 lat)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonych badań.

Kryterium zawodowe

W podejściu socjologicznym klasę średnią definiuje się jako kategorię osób zajmujących podobną pozycję w hierarchii społecznej, mających podobne usytuowanie na rynku pracy oraz podzielających wspólną tożsamość. W tej definicji przyjmuje się, że pozycja jednostek w hierarchii społecznej wynika nie tyle z osiągniętych przez nie dochodów, lecz przede wszystkim z wykonywanego zawodu. To wykonywany zawód, związane z nim kwalifikacje oraz posiadany zasób kapitału

społecznego decydują o szansach życiowych jednostek (Domański, 2007). We współczesnych gospodarkach opartych na wiedzy wartości te stanowią rękojmię bezpieczeństwa finansowego oraz decydują o stylu życia, światopoglądzie i szeroko zdefiniowanych postawach jednostek.

W niniejszym opracowaniu w ślad za wieloma badaniami nad strukturą społeczną przynależność klasową jednostek określano przy wykorzystaniu tzw. schematu EGP (Erikson, Goldthorpe, Portocarero, 1979)¹. Schemat ten

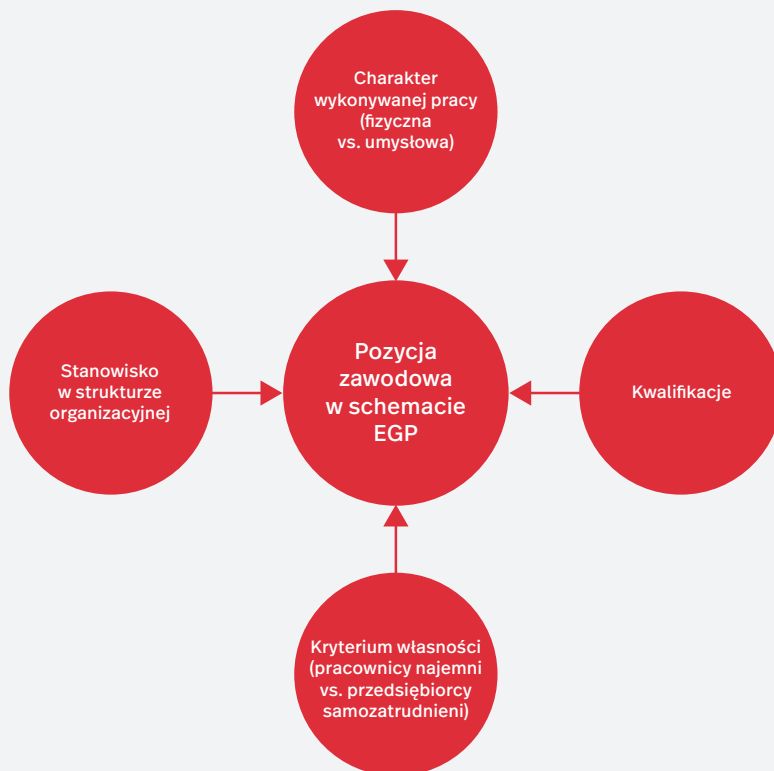
¹ Do innych schematów wykorzystywanych w badaniach społecznych należą klasyfikacje Esping-Andersena (1993) i Wrighta (1997). Dokładne omówienie tych klasyfikacji można znaleźć w pracy Domańskiego (2007) oraz dokumentacji metodologicznej Europejskiego Sondażu Społecznego (2004).

stanowi standard europejskich badań porównawczych nad strukturą społeczną (Domański, 2007, s. 243-245; Leiulfsrud, Bison, Jensberg, 2005, s. 8). Jest on również uznawany za trafne narzędzie w odniesieniu do danych polskich i w związku z tym często wykorzystywany w praktyce badawczej. Wykorzystanie tego schematu w odniesieniu do danych polskich rekomendują Domański i Przybysz (2003).

W klasyfikacji EGP, określając przynależność klasową jednostek, bierze się pod uwagę różnice w zawodzie wykonywanym przez jednostki w czterech wymiarach (Domański, 2007). Różnice te dotyczą: 1) charakteru

wykonywanej pracy (pracownicy umysłowi/fizyczni/rolnicy), 2) poziomu kwalifikacji wymaganych do wykonywania danej pracy, 3) stanowiska zajmowanego w hierarchii organizacyjnej, a także 4) własności środków produkcji (przedsiębiorcy i samozatrudnieni vs. pracownicy najemni). Spośród tych czterech wymiarów zróżnicowania kluczowymi czynnikami decydującymi o przynależności klasowej jednostek są umiejętności związane z wykonywanym zawodem oraz stanowisko zajmowane w strukturze organizacyjnej, będące wyznacznikiem poziomu sprawowanej władzy (Leiulfsrud, Bison, Jensberg, 2005).

» Diagram 2. Definicja pozycji zawodowej według schematu EGP



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: Domański (2007).

Mimo iż schemat EGP ma silne podstawy teoretyczne i na etapie konstrukcji w żaden sposób nie uwzględnia indywidualnej sytuacji życiowej jednostek, badania wskazują, że pozycja jednostek określona w ramach tego schematu jest jednym z najsilniejszych wyznaczników położenia społecznego i ekonomicznego jednostek – mierzonego poprzez wykształcenie, styl życia oraz uzyskiwane dochody (Domański i Przybysz, 2003). Innymi słowy przynależność klasowa jednostek zdefiniowana przy zastosowaniu schematu EGP pozwala z dość dużą dozą dokładności przewidywać widoczne i obserwowalne na co dzień wymiary nierówności społecznych.

Na podstawie zgromadzonych danych sondażowych (Polski Instytut Ekonomiczny, 2019) wyróżniono 10 kategorii schematu EGP². Są to: profesjonaliści wyższego szczebla, profesjonaliści niższego szczebla, pracownicy umysłowi wykonujący prace rutynowe, właściciele firm poza rolnictwem zatrudniający pracowników, właściciele firm poza rolnictwem niezatrudniający pracowników, właściciele gospodarstw rolnych, fizyczni pracownicy nadzoru (brygadziści), robotnicy wykwalifikowani, robotnicy niewykwalifikowani oraz robotnicy rolni. Klasyfikację oraz procentowy udział respondentów w poszczególnych kategoriach zaprezentowano w tabeli 1.

▼ **Tabela 1. Kategorie schematu EGP (proc. osób w wieku 24-64 lata)**

Lp.	Opis kategorii	Procent respondentów w kategorii
1	Profesjonaliści wyższego szczebla – właściciele wielkich firm, wyższa kadra menadżerska, wysocy urzędnicy administracji państwowej, inteligencja	12
2	Profesjonaliści niższego szczebla – właściciele średnich firm, technicy wyższego szczebla, średni szczebel administracji rządowej, średnia kadra menadżerska	19
3	Pracownicy umysłowi wykonujący rutynowe prace biurowe, w tym pracownicy umysłowi w handlu i usługach	20
4	Właściciele firm poza rolnictwem zatrudniający pracowników, w tym rzemieślnicy	2
5	Właściciele firm poza rolnictwem niezatrudniający pracowników, w tym rzemieślnicy	3
6	Właściciele gospodarstw rolnych oraz samozatrudnieni w produkcji podstawowej	5
7	Fizyczni pracownicy nadzoru (np. brygadziści, mistrzowie), technicy niższego szczebla	3
8	Robotnicy wykwalifikowani	12
9	Robotnicy niewykwalifikowani (poza rolnictwem)	23
10	Robotnicy rolni	1

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonych badań.

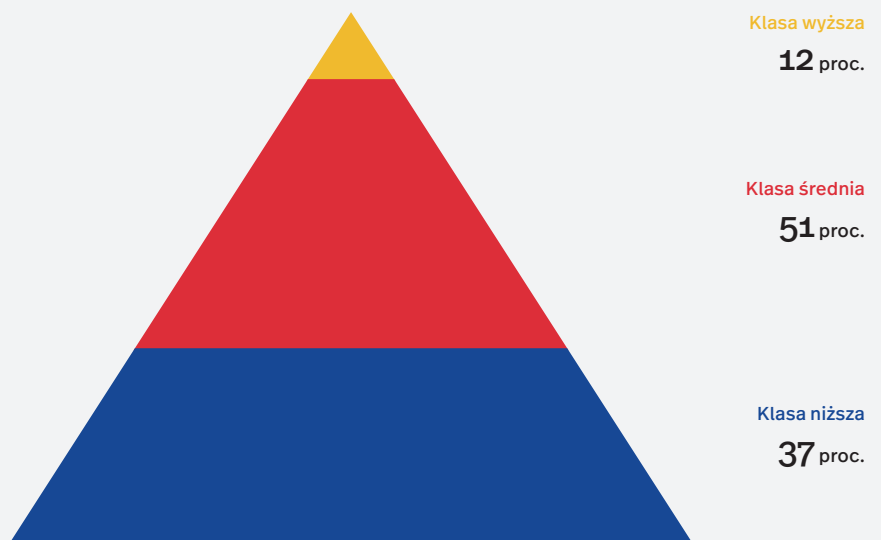
² W najbardziej szczegółowej wersji schemat EGP wyróżnia 11 kategorii społecznych (Domański, 2007).

Do najwyższej kategorii zdefiniowanej za pomocą schematu EGP, a więc profesjonalistów wyższego szczebla, zaliczono kilka różnych grup zawodowych. Należą do niej niektóre zawody związane z wykonywaniem pracy najmniej, wyróżniające się wysokim poziomem wiedzy specjalistycznej i sprawowaniem nadzoru nad innymi pracownikami – takie, jak managerowie oraz dyrektorzy państwowych i prywatnych przedsiębiorstw i instytucji. Do tej kategorii zaliczono również właściciele wielkich firm a także osoby sprawujące najwyższe funkcje w administracji państwowej (Domański, 2007, s. 168). Omawiana kategoria w schemacie EGP łączy więc osoby najwyżej sytuowane pod względem posiadanych zasobów finansowych, wiedzy specjalistycznej i poziomu władzy

sprawowanej nad innymi. Kolejne podgrupy wyróżnione w ramach schematu EGP charakteryzują się coraz mniejszym poziomem wiedzy specjalistycznej, niższą pozycją organizacyjną oraz mniejszym poziomem skomplikowania wykonywanych prac.

Szczegółowe kategorie schematu EGP zagregowano do poziomu trzech klas społecznych. Profesjonalistów wyższego szczebla zaklasyfikowano do klasy wyższej, zaś do klasy średniej profesjonalistów niższego szczebla, pracowników umysłowych wykonujących prace rutynowe, osoby samozatrudnione w rolnictwie i poza rolnictwem a także fizycznych pracowników nadzoru. Z kolei robotników wykwalifikowanych, niewykwalifikowanych oraz robotników rolnych zakwalifikowano do klasy niższej.

➤ **Diagram 3.** Liczebność klas społecznych zdefiniowanych na podstawie kryterium zawodowego (proc. osób w wieku 24-64 lata)



Źródło: jak w diagramie 1.

Jak liczna jest polska klasa średnia?

Po 30 latach transformacji gospodarczej i społecznej Polska jest innym krajem niż była w 1989 r. Wskazują na to zmiany w wielu dziedzinach, jak choćby zakończone sukcesem przejście od gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej, zmiany w strukturze zatrudnienia, upodobnienie się struktury demograficznej Polski do wzoru typowego dla państw zachodnich a także znaczący wzrost zamożności Polaków (Czernicki i in., 2019). Do tej pory jednak wśród badaczy brakuje zgody co do tego, czy w Polsce po 30 latach od zmiany systemu, wyłoniła się typowa dla państw zachodnich klasa średnia – niezależna ekonomicznie, z charakterystycznym dla niej przywiązaniem do wartości merytokratycznych, nastawiona na oszczędzanie i systematyczną pracę, aktywnie uczestnicząca w życiu społecznym i gospodarczym (Domański, 2012; Wyżnikiewicz, 2015).

Szacuje się, że polska klasa średnia liczy ok. 11-12 mln osób w wieku 24-64 lata.

Zastosowanie podejścia ekonomicznego oraz socjologicznego prowadzi do wyłonienia klas, których wielkości są do siebie zbliżone (por. tabela 2). Procentowy udział członków klasy średniej w ogólnej ludności w wieku 24-64 lat waha się od 51 proc. do 54 proc. Biorąc pod uwagę, że w Polsce jest ok. 22,4 mln osób w wieku od 24 do 64 lat (Główny Urząd Statystyczny, 2019) można przypuszczać, na podstawie przedstawionych kryteriów przynależności klasowej, że wielkość klasy średniej oscyluje wokół 11-12 mln osób³.

▼ Tabela 2. Liczebność klas zdefiniowanych przez kryterium dochodowe oraz zawodowe

Klasa	Klasy ekonomiczne (kryterium dochodowe)		Klasy społeczne (kryterium zawodowe)	
	Struktura populacji (w proc.)	Liczba obserwacji w próbie	Struktura populacji (w proc.)	Liczba obserwacji w próbie
Wyższa	16	183	12	138
Średnia	54	633	51	583
Niższa	30	341	37	416
SUMA	100	1157	100	1137

Źródło: jak w tabeli 1.

³ Obliczenia te nie uwzględniają osób poniżej 24. roku życia oraz osób powyżej 64. roku życia. Osoby te w dużej mierze nie są aktywne zawodowo, stąd przypisywanie im pozycji klasowej na podstawie wykonywanego zawodu bądź uzyskiwanego dochodu nie może być uznane za trafne narzędzie pomiaru.

Czy wykonywany zawód oraz uzyskiwany dochód pozwalają w sposób spójny określić przynależność klasową jednostek? Odpowiedź na to pytanie zależy od wpływu wykonywanego zawodu na wysokość uzyskiwanych

dochodów. Relację między przynależnością jednostek do klas zdefiniowanych na podstawie uzyskiwanego dochodu oraz klas zdefiniowanych przez wykonywany zawód przedstawiono w tabeli 3.

▼ **Tabela 3. Procentowy udział członków poszczególnych klas społecznych wśród członków klas ekonomicznych (proc.)**

Klasy ekonomiczne	Klasy społeczne	Udział (w proc.)
Niższa	Wyższa	0,3
	Średnia	47,6
	Niższa	52,1
	Suma	100
Średnia	Wyższa	10,1
	Średnia	53,6
	Niższa	36,3
	Suma	100
Wyższa	Wyższa	38,4
	Średnia	50,2
	Niższa	11,4
	Suma	100

Źródło: jak w tabeli 1.

Przedstawione dane wskazują, że istnieje relacja między wykonywanym zawodem a uzyskiwanymi dochodami. Wyższy poziom kompetencji zawodowych – rozumiany jako wykonywanie pracy związanej z posiadaniem specjalistycznej wiedzy i nadzorowaniem pracy innych osób – na ogół przekłada się na przynależność do wyższej kategorii dochodowej. Zależność ta jest jednak umiarkowanie silna a pozycja zawodowa jednostek nie zawsze przekłada się

na wysokość uzyskiwanych dochodów. Ogółem pozycja klasowa określona przez kryterium zawodowe w 48 proc. przypadków pozwala poprawnie określić pozycję klasową określoną przez kryterium dochodowe.

Klasa niższa ekonomiczna składa się w 52,1 proc. z osób przynależących do najniższej kategorii zawodowej oraz w 47,6 proc. z osób przynależących do średniej kategorii zawodowej. Udział osób wykonujących proste

prace wśród członków najwyższej kategorii dochodowej nie przekracza 1 proc. Z kolei klasa średnia zdefiniowana przez kryterium dochodowe składa się w 53,6 proc. z osób wykonujących prace średniego szczebla, najczęściej wymagające specjalistycznej wiedzy lecz niezwiązane ze sprawowaniem nadzoru nad innymi pracownikami, w 36,3 proc. z osób wykonujących prace niższego szczebla oraz w 10,1 proc. z osób wykonujących prace wyższego szczebla. Jedynie 38,4 proc. osób przynależących do najwyższej kategorii dochodowej (klasa wyższa ekonomiczna) ma najwyższe specjalistyczne kwalifikacje bądź sprawuje nadzór nad innymi pracownikami

(profesjoniści wyższego szczebla w schemacie EGP), 50,2 proc. tej kategorii to osoby wykonujące zawody średniego szczebla, zaś 11,4 proc. – zawody niższego szczebla.

Wydaje się więc, że kwalifikacje a także pozycja zajmowana w ramach struktury organizacyjnej nie są jedynymi czynnikami decydującymi o wysokości uzyskiwanych dochodów. Ponadto wydaje się, że o ile wysokie zarobki mogą niekiedy wynikać z wykonywania zawodu średniego bądź niskiego szczebla, o tyle sytuacja odwrotna, w której wykonywany zawód wyższego szczebla daje niskie zarobki, praktycznie się nie zdarza.



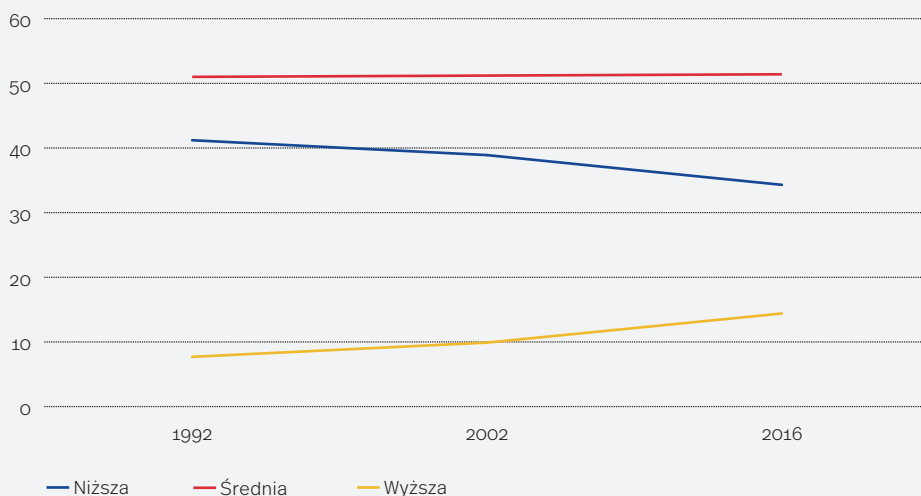
Polska klasa średnia w perspektywie porównawczej

Polska klasa średnia na przestrzeni lat

Uznaje się, że klasa średnia może się wytworzyć jedynie w warunkach sprawnie działającego systemu merytokratycznego, wynagradzającego jednostki za kompetencje, zdolności oraz wysiłek wkładany w pracę (Domański, 2012, s. 14). Oznacza to, że w Polsce klasa średnia mogła się rozwinąć dopiero po upadku systemu komunistycznego, a więc systemu, który w znacznej mierze ignorował wartości merytokratyczne, a tworzył hierarchie zawodowe i dochodowe na podstawie kryteriów politycznych (Narojek, 2011).

Warunkiem koniecznym do powstania klasy średniej było stworzenie mechanizmów rekrutacji, awansu i wynagradzania jednostek odpowiednio do kwalifikacji i wysiłku wkładanego w pracę. Spełnienie tego warunku – połączone z przekształceniami struktury polskiej gospodarki oraz zmianami na rynku pracy – doprowadziło do ukształtowania się w Polsce struktury zawodowej zbliżonej do wzoru typowego dla państw zachodnich.

▣ **Wykres 1.** Przynależność do klas społecznych w Polsce w latach 1992-2016 (kryterium zawodowe, proc. ogółu dorosłej ludności)



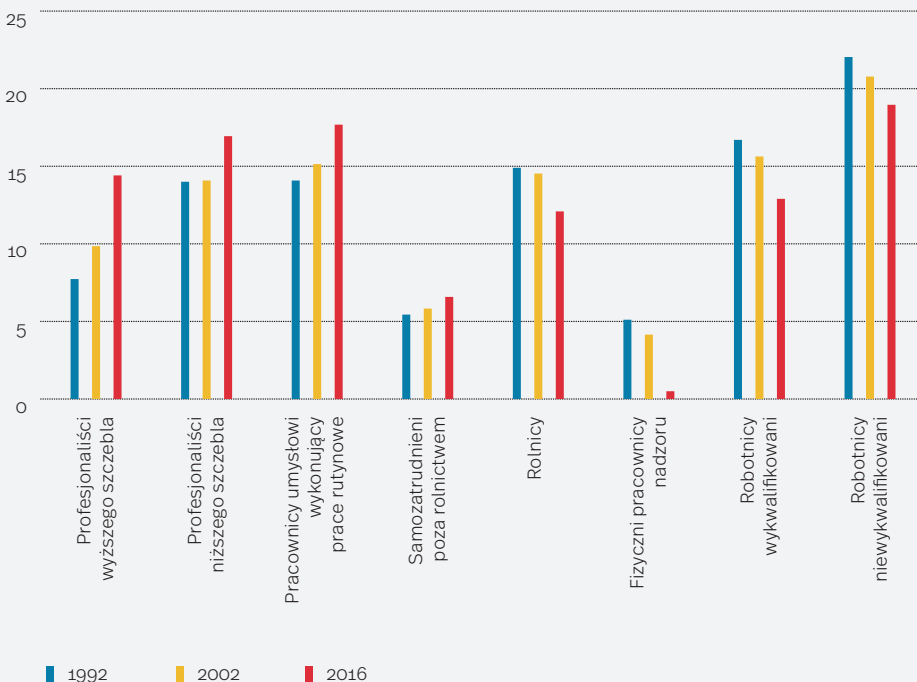
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (1992, 2002) oraz Europejskiego Sondażu Społecznego (2002, 2016).

Porównanie liczebności poszczególnych klas społecznych zdefiniowanych na podstawie wykonywanego zawodu umożliwiają dane Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego oraz dane Europejskiego Sondażu Społecznego (wykres 1 powyżej). Od początku okresu transformacji można zaobserwować proces powiększania się klasy wyższej. Procentowy udział członków tej kategorii w ogóle dorosłej ludności Polski zwiększył się dwukrotnie, z 7,7 proc. w 1992 r. do 14,4 proc. w 2016 r. Równocześnie malała liczebność klasy niższej. W 1992 r. zaliczano do niej 41,2 proc. osób, a w 2016 r. 34,3 proc. Z kolei udział osób wykonujących zawody, które zaklasyfikowano jako przynależące do klasy średniej pozostaje na stałym poziomie, oscylując wokół 51 proc.

Od początku transformacji wzrasta liczebność kategorii zawodów związanych z posiadaniem wysokich kwalifikacji i sprawowaniem władzy w strukturze organizacyjnej. Równocześnie spada liczebność kategorii zawodowych związanych z wykonywaniem pracy fizycznej i robotniczej.

Bardziej szczegółowe porównanie liczebności poszczególnych podgrup schematu EGP na przestrzeni lat wskazuje na kilka istotnych obszarów zmian (por. wykres 2 oraz tabela A1

▼ Wykres 2. Kategorie schematu EGP w Polsce w latach 1992-2016 (proc. ogółu dorosłej ludności)



Źródło: jak w wykresie 1.

w załączniku). Po pierwsze od początku transformacji następował proces wzrostu kategorii zawodów związanych z posiadaniem wysokich kwalifikacji lub/i sprawowaniem władzy w ramach struktury organizacyjnej zakładu pracy. Świadczy o tym wzrost udziału kategorii profesjonalistów wyższego szczebla oraz profesjonalistów niższego szczebla, którzy w 1992 r. stanowili odpowiednio 7,7 proc. oraz 14 proc. osób dorosłych. Do 2016 r. ich udział wzrósł odpowiednio do 14,4 proc. oraz 16,9 proc. Drugi widoczny obszar przemian dotyczy malejącego udziału kategorii zawodowych związanych z wykonywaniem pracy fizycznej i robotniczej. Kategoria robotników wykwalifikowanych zmalała z 16,7 proc. w 1992 r. do 12,9 proc. w 2016 r., zaś robotników niewykwalifikowanych – z 22 proc. w 1992 r. do 18,9 proc. Na przestrzeni lat widoczny jest również malejący udział kategorii właścicieli gospodarstw rolnych i robotników rolnych

(na wykresie 3 przedstawionych jako jedna kategoria rolników). W schemacie EGP łączny udział obydwu tych kategorii wśród ogółu zatrudnionych w 2016 r. wyniósł 12,1 proc., co w niewielkim stopniu odbiega od oszacowania Głównego Urzędu Statystycznego za IV kwartał 2016 r. (10,1 proc., Główny Urząd Statystyczny, 2016).

Zebrane dane wskazują również, że kategoria osób samozatrudnionych – obejmująca zarówno przedsiębiorców zatrudniających inne osoby, jak i osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą niezatrudniające pracowników, a także rolników prowadzących własne gospodarstwa rolne, wyniosła w 2016 r. 16,2 proc. ogółu dorosłej ludności. Jest to wartość zbliżona do szacowanego przez Główny Urząd Statystyczny odsetka osób samozatrudnionych w Polsce w IV kwartale 2016 r., który wyniósł 18 proc. (Główny Urząd Statystyczny, 2016).

Polska klasa średnia na tle innych krajów europejskich

Polska mieści się w czołówce państw europejskich pod względem wielkości klasy średniej. Największa klasa średnia jest w Szwajcarii, najmniejsza w Rosji.

Porównanie liczebności poszczególnych klas społecznych między krajami objętymi badaniem Europejskiego Sondażu Społecznego z 2016 r. wskazuje, że Polska mieści się w czołówce państw pod względem wielkości klasy średniej. Kraje, w których klasa średnia obejmuje największą część społeczeństwa to państwa Europy Zachodniej i Północnej, takie jak Szwajcaria, Wielka Brytania, Holandia oraz Norwegia. Z kolei

do państw, w których klasa średnia obejmuje najmniejszą część społeczeństwa należą Rosja, Litwa, Węgry a także Portugalia i Hiszpania.

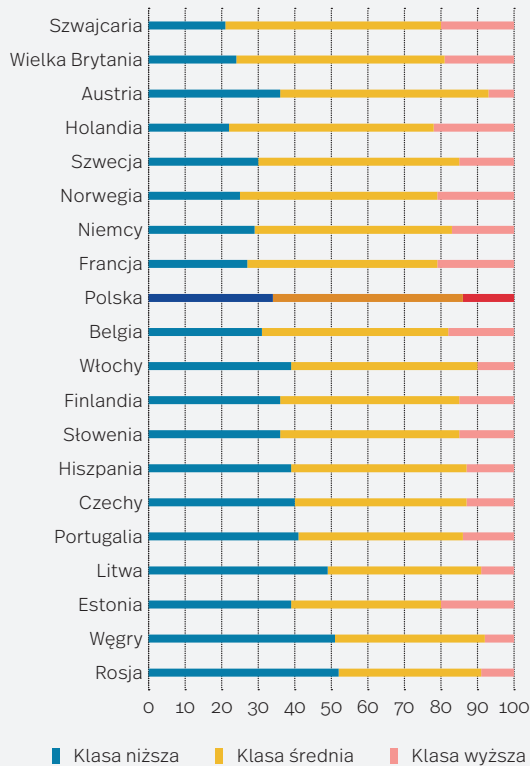
Porównywanie wielkości klas społecznych w poszczególnych krajach opiera się na zastosowaniu międzynarodowego schematu, jakim jest klasyfikacja EGP. Zastosowanie takiego standardu zmniejsza trafność pomiaru, w efekcie czego specyfika struktury zawodowej poszczególnych krajów może nie znajdować pełnego odzwierciedlenia w zakodowanej zmiennej EGP. Można przypuszczać, że sytuacja taka występuje w odniesieniu do właścicieli gospodarstw rolnych w Polsce. Wielkość tego segmentu w Polsce jest nadal znacznie wyższa niż w pozostałych krajach europejskich⁴, co niewątpliwie łączy

⁴ Na podstawie danych Europejskiego Sondażu Społecznego z 2016 r. wielkość tej kategorii oszacowano na

się z większym zróżnicowaniem tej kategorii pod względem cech społeczno-demograficznych oraz prezentowanych postaw. Zaliczanie tej grupy osób do grona członków klasy średniej jest jednak standardem badań międzyna-

rodowych nad strukturą społeczną (Erikson, Goldthorpe, Portocarero, 1979) a przyjęcie takiego rozwiązania umożliwia dokonywanie porównań między krajami.

➤ **Wykres 3. Wielkość poszczególnych klas społecznych w krajach europejskich (kryterium zawodowe, w proc. ogółu dorosłej ludności)**



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Europejskiego Sondażu Społecznego (2016).

poziomie 10 proc., a średnia dla pozostałych krajów objętych badaniem wyniosła 2 proc.

Sytuacja materialna polskiej klasy średniej

Wykształcenie i niezależność ekonomiczna – dwa filary klasy średniej

Większość dyskusji poświęconej społecznej i gospodarczej roli klasy średniej wskazuje na dwie cechy wyróżniające członków tej kategorii. Jest to wykształcenie związane z posiadaniem specjalistycznej wiedzy oraz niezależność finansowa (Domański, 2012; Birdsall, Graham, Pettinato, 2000). Wykształcenie stanowi ten rodzaj kapitału posiadanego przez członków klasy średniej, który gwarantuje im ekonomiczną niezależność. Uznaje się, że klasa niższa tego rodzaju kapitału nie ma i – co za tym idzie – pozostaje w większym stopniu zależna od polityki socjalnej państwa. Z kolei klasa wyższa opiera swoją pozycję ekonomiczną na posiadanym kapitale finansowym i społecznym, zasobach które są często dziedziczone z pokolenia na pokolenie.

Wykształcenie

Wyższym wykształceniem legitymuje się 55 proc. członków klasy wyższej, 26 proc. – średniej oraz 5 proc. – niższej.

Od czasu transformacji społeczno-gospodarczej odsetek osób legitymujących się wyższym wykształceniem wzrósł w Polsce czterokrotnie – z 6,6 proc. w 1989 r. do 26,9 proc. w 2017 r. (Czernicki i in., 2019). Już sam ten fakt pośrednio świadczy o wzroście odsetka osób z wyższym wśród członków klasy średniej.

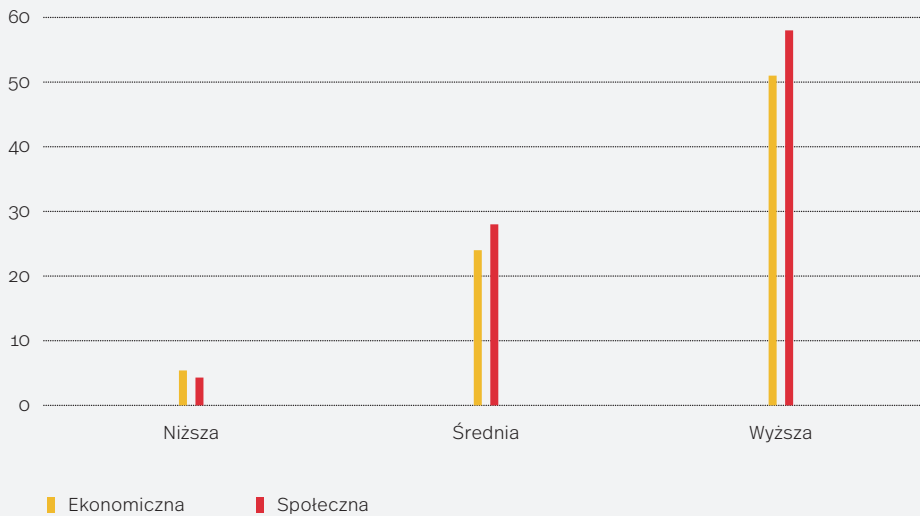
Zebrane dane wskazują na istnienie silnego związku między wykształceniem respondentów

a ich przynależnością klasową. Średnio 54 proc. członków klasy wyższej legitymuje się dyplomem uniwersyteckim. Analogiczna proporcja wśród osób przynależących do klasy średniej wynosi 26 proc., zaś niższej – 5 proc. Związek poziomu wykształcenia z przynależnością klasową zdefiniowaną na podstawie kryterium zawodowego może wydawać się naturalny wobec faktu, że schemat EGP pośrednio uwzględnia wykształcenie jednostek. Mniej oczywisty jest jednak związek wykształcenia z przynależnością klasową zdefiniowaną na podstawie kryterium dochodowego. Związek ten jest jednak również oczywisty i jednokierunkowy. 51 proc. członków najwyższej kategorii dochodowej legitymuje się dyplomem uczelni wyższej w porównaniu do 24 proc. członków klasy średniej oraz 5 proc. członków klasy niższej.

Silne powiązanie wysokości uzyskiwanych dochodów z wykształceniem zaczęło być w Polsce widoczne w drugiej połowie lat 90. Kurkiewicz, Podolec i Sokołowski (1999) oszacowali, przy kontroli innych istotnych zmiennych określających status społeczno-demograficzny, że każdy dodatkowy rok nauki prowadził wówczas do przyrostu płacy o 1,2 proc. a osoby o wykształceniu wyższym otrzymywały wynagrodzenie o 28 proc. wyższe niż osoby o wykształceniu podstawowym lub zawodowym. Badania potwierdziły również, że zwroty z edukacji (procentowy przyrost płacy wynikający z każdego dodatkowego roku nauki) rosły najszybciej dla wyższych kategorii zawodowych, najwolniej zaś dla osób wykonujących zawody średniego bądź

niższego szczebla. Uznaje się, że zjawisko to było jednym z głównych czynników odpowiedzialnych za wzrost nierówności dochodowych w okresie potransformacyjnym (Zawistowska, 2012).

» **Wykres 4.** Osoby z wyższym wykształceniem wśród członków poszczególnych klas (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie przeprowadzonych badań.

W II połowie lat 90. osoby z wyższym wykształceniem otrzymywały wynagrodzenie o 28 proc. wyższe niż osoby z wykształceniem podstawowym lub zawodowym. Obecnie, wobec nasycenia rynku pracy osobami z wyższym wykształceniem, zwroty z wyższego wykształcenia zmniejszyły się.

Najnowsze badania z kolei wskazują na pojawiające się zjawisko dewaluacji wyższego wykształcenia, odznaczające się malejącymi zwrotami z wykształcenia wśród osób z wyższym wykształceniem oraz relatywnym wzrostem płac wśród osób z wykształceniem

zawodowym (Strawiński, Majchrowska, Broniatowska, 2018). Zjawisko takie może wynikać z nasycenia rynku pracy absolwentami uczelni wyższych. W takiej sytuacji formalne wykształcenie przestaje być gwarantem dostępu do wysokich zarobków, a znaczenia nabiera jego jakość oraz szereg czynników dotyczących kompetencji społecznych jednostek (Domański, Tomescu-Dubrow, 2008).

Tak silne powiązanie przynależności klasowej z wykształceniem, a zwłaszcza przynależności klasowej zdefiniowanej na podstawie uzyskiwanych dochodów, świadczy o sprawnym działaniu w Polsce mechanizmów merytokracji. Wykształcenie i związane z nim kwalifikacje nagradzane są wyższymi dochodami. System nagradzania według zasług oznacza praktyczne

funkcjonowanie zasady równych możliwości. Jej stosowanie z kolei jest konieczne dla rozwoju państwa i gospodarki – ze względu na stopień, w jakim gratyfikuje się ponadprzeciętny wysiłek jednostek (Jasiecki, 2018).

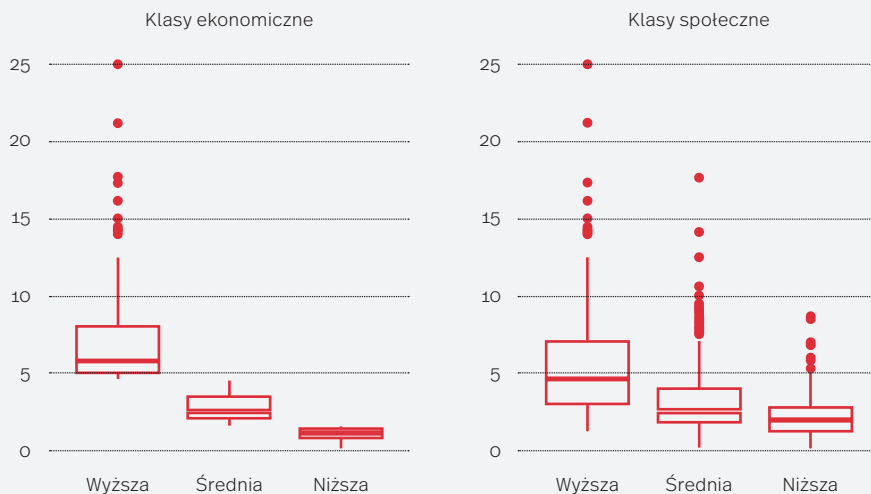
Sytuacja finansowa

Wykonywany przez respondentów zawód różnicuje wysokość osiągniętych przez nich dochodów. Przynależność do klasy wyższej zdefiniowanej na podstawie wykonywanego zawodu wiąże się na ogół z osiąganiem przez respondentów wyższych dochodów niż w przypadku klasy średniej bądź niższej. Medianowa wartość dochodu rozporządzalnego wśród osób przynależących do klasy niższej społecznej wynosi 2000 PLN, klasy średniej – 2500 PLN,

zaś klasy wyższej – 4596 PLN. Ponadto we wszystkich klasach, zarówno tych zdefiniowanych na podstawie kryterium dochodowego, jak i zawodowego, występuje zjawisko większego zróżnicowania zarobków w kategoriach wyższych. W obrębie klasy wyższej występują znacznie większe różnice pod względem osiągniętych zarobków niż w obrębie klasy średniej i niższej.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że rozkład dochodów w obrębie klasy średniej zdefiniowanej przez wykonywany zawód jest zbliżony do rozkładu dochodów w klasie niższej. Mediana dochodów członków klasy wyższej przewyższa wartość zarobków 95. centyla klasy średniej. Z kolei mediany dochodów klasy średniej i niższej są do siebie zbliżone.

▸ Wykres 5. Rozkład dochodu rozporządzalnego w poszczególnych klasach (w tys. PLN)



Źródło: jak w wykresie 4.

Z sytuacją dochodową poszczególnych klas koresponduje sytuacja majątkowa, za której miernik przyjęto ocenę wielkości

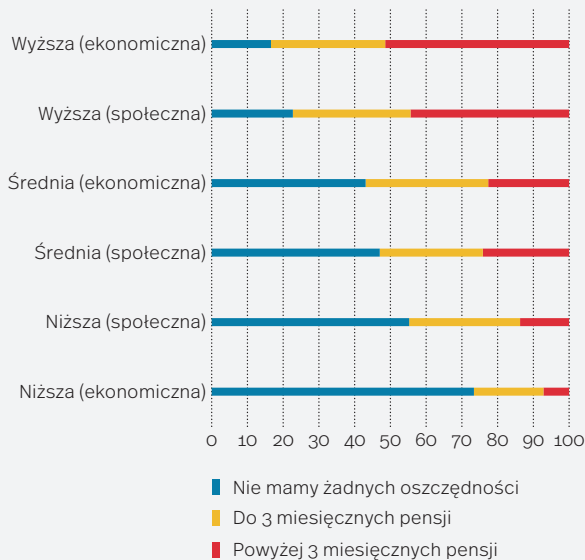
posiadanych oszczędności. Pod tym względem przynależność klasowa szereguje jednostki jednoznacznie. Brak jakichkolwiek

oszczędności deklaruje 73 proc. członków niższej klasy ekonomicznej oraz 55 proc. członków klasy niższej społecznej. Wśród członków klasy średniej oraz wyższej analogiczne (uśrednione) proporcje wynoszą odpowiednio 45 proc. oraz 20 proc. Z kolei członkowie klasy wyższej – ekonomicznej i społecznej – są tymi, którzy najczęściej deklarują posiadanie oszczędności przekraczających równowartość 3 miesięcznych pensji – dotyczy to odpowiednio 51 proc. oraz 44 proc. ich członków w porównaniu do 23 proc. członków klasy średniej,

14 proc. członków klasy niższej społecznej i 7 proc. członków klasy niższej ekonomicznej.

45 proc. członków klasy średniej deklaruje brak jakichkolwiek oszczędności, zaś 23 proc. deklaruje posiadanie oszczędności przekraczających równowartość 3 miesięcznych pensji.

Wykres 6. Wielkość oszczędności wśród członków poszczególnych klas



Źródło: jak w wykresie 4.

Ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego

Ocena własnej sytuacji finansowej uzależniona jest od uzyskiwanych dochodów oraz wykonywanego zawodu. 39 proc. członków

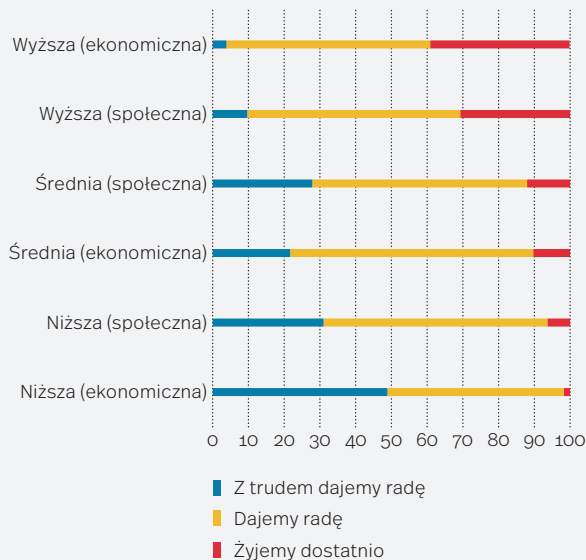
najwyższej kategorii dochodowej oraz 31 proc. członków klasy wyższej zdefiniowanej przez wykonywany zawód deklaruje, że obecny dochód

pozwala swobodnie zaspokoić potrzeby rodziny, a niemal 60 proc. obydwu podgrup uznaje wysokość otrzymywanego dochodu za wystarczającą. Mniejsze zadowolenie z własnej sytuacji finansowej deklarują członkowie klasy średniej. 10 proc. tej kategorii deklaruje zadowalający poziom zaspokojenia potrzeb, zaś 68 proc. – poziom wystarczający. Najniższy poziom zadowolenia z dochodu osiąganego przez gospodarstwo domowe deklarują osoby przynależące do klasy niższej. 49 proc. członków najniższej kategorii dochodowej twierdzi, że z trudem daje radę zaspokoić potrzeby gospodarstwa domowego, a podobnego zdania jest 31 proc. członków klasy niższej zdefiniowanej przez kryterium wykonywanego zawodu.

Przynależność klasowa jednostek odzwierciedla poziom zadowolenia respondentów z możliwości zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego.

Można więc stwierdzić, że przynależność klasowa jednostek odzwierciedla poziom zadowolenia respondentów z możliwości zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego. Taki wniosek dotyczy nie tylko klas zdefiniowanych na podstawie kryterium dochodowego, lecz także klas zdefiniowanych przez wykonywany zawód.

» **Wykres 7. Zadowolenie z sytuacji finansowej własnego gospodarstwa domowego wśród członków poszczególnych klas (w proc.)**



Źródło: jak w wykresie 4.

Klasa średnia na rynku pracy

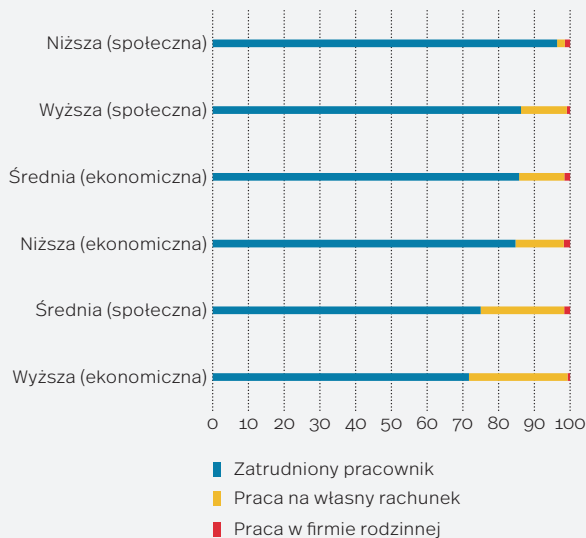
Wykonywanie pracy najemnej jest dominującym modelem uczestnictwa w rynku pracy wśród członków wszystkich klas. Członkowie klasy wyższej ekonomicznej i średniej społecznej są tymi, którzy najczęściej pracują na własny rachunek – odpowiednio 28 proc. oraz 23 proc. tych kategorii.

Usytuowanie respondentów na rynku pracy nie jest w sposób systematyczny związane z ich przynależnością klasową. Wykonywanie pracy najemnej jest dominującym modelem uczestnictwa w rynku pracy wśród członków wszystkich klas. W porównaniu do pozostałych podgrup ten rodzaj pracy najczęściej jednak występuje wśród

członków klasy niższej zdefiniowanej na podstawie kryterium zawodowego (96 proc.), najrzadziej zaś wśród członków klasy średniej zdefiniowanej przez kryterium zawodowe (75 proc.) oraz wyższej zdefiniowanej przez kryterium dochodowe (72 proc.). Równocześnie członkowie klasy wyższej ekonomicznej i średniej społecznej są tymi, którzy najczęściej pracują na własny rachunek – odpowiednio 28 proc. oraz 23 proc. tych kategorii.

Samozatrudnienie najczęściej jest utożsamiane z posiadaniem uprzywilejowanej pozycji na rynku pracy. Jednak taka forma zatrudnienia wymuszona przez pracodawcę może być oznaką słabej pozycji pracownika na rynku (Kiersztyn, 2014). Być może dlatego ciężko znaleźć w zaprezentowanych danych jednoznaczny relację między sposobem zatrudnienia a przynależnością klasową jednostek.

Wykres 8. Rodzaj zatrudnienia w wśród członków poszczególnych klas (w proc.)



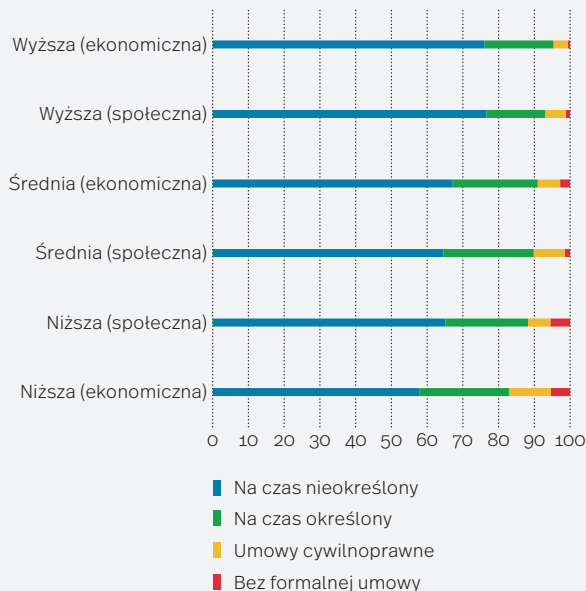
Źródło: jak w wykresie 4.

Wśród osób wykonujących pracę najemną przynależność klasowa jest wyraźnie związana z formą zatrudnienia. Umowy o pracę (bez względu na czas ich obowiązywania), dające pracownikom największe bezpieczeństwo oraz największy zakres uprawnień, są najczęstszą formą zatrudnienia członków klasy wyższej. Dotyczą one średnio 94 proc. osób przynależących do tej kategorii wykonujących pracę najemną. Ta forma zatrudnienia jest stosunkowo najrzadziej stosowana w przypadku członków klasy niższej wykonujących pracę najemną (średnio 86 proc.). Wśród osób przynależących do tej kategorii stosunkowo najczęściej występują również umowy cywilnoprawne lub brak formalnego stosunku zatrudnienia. Pracę na podstawie umowy cywilnoprawnej

zadeklarowało 12 proc. członków ekonomicznej klasy niższej i 6 proc. członków społecznej klasy niższej, a 5 proc. członków klasy niższej deklaruje wykonywanie pracy bez formalnej umowy.

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę najczęściej dotyczy członków klasy wyższej, najrzadziej zaś członków klas niższej, a zatrudnienie na podstawie umów cywilnoprawnych bądź brak formalnego stosunku pracy najczęściej dotyczy członków klasy niższej.

▸ Wykres 9. Forma prawna zatrudnienia wśród członków poszczególnych klasach (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 4.

W polskim społeczeństwie nie ma jednoznacznej relacji między przynależnością klasową a sektorem zatrudnienia. W sektorze publicznym najczęściej pracują członkowie klasy niższej ekonomicznej, najrzadziej zaś członkowie klasy wyższej ekonomicznej.

Czy istnieje związek między sektorem zatrudnienia jednostek a ich przynależnością klasową? Jedyne do pewnego stopnia. W sektorze publicznym (administracja rządowa i samorządowa, instytucje rządowe i samorządowe, spółki skarbu państwa) stosunkowo najrzadziej zatrudnione są osoby przynależące do klasy wyższej – zaledwie 19 proc. członków klasy wyższej zdefiniowanej poprzez kryterium dochodowe. Niemal tyle samo, 20 proc. członków tej kategorii, stanowią osoby pracujące na własny rachunek. Warto podkreślić, że członkowie wyżej klasy ekonomicznej są kategorią

stosunkowo najczęściej pracującą na własny rachunek wśród wszystkich analizowanych podgrup.

Pracę na własny rachunek najczęściej wykonują członkowie klasy wyższej ekonomicznej i średniej społecznej.

Zaprezentowane dane wskazują, że w polskim społeczeństwie nie ma jednoznacznej relacji między przynależnością klasową a sektorem zatrudnienia. Również polska klasa średnia nie wyróżnia się na tym tle. Jej członkowie nie są częściej od pozostałych kategorii reprezentowani wśród osób zatrudnionych w poszczególnych sektorach gospodarki. Jest to ciekawy wniosek w kontekście pojawiających się twierdzeń zakładających, że to właśnie spośród tej kategorii rekrutują się przedsiębiorcy bądź pracownicy sektora publicznego (Birdsall, Graham, Pettinato, 2000; Banerjee, Dufló, 2008).

Wykres 10. Sektor zatrudnienia pracowników członków poszczególnych klas (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 4.

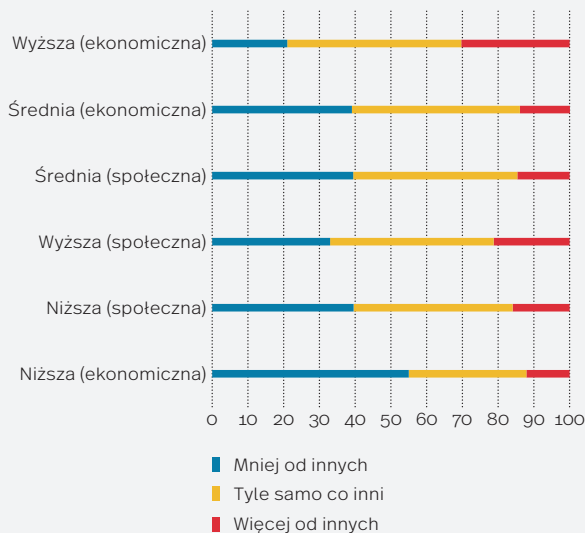
Aspiracje i subiektywne poczucie przynależności klasowej

Poczucie sprawiedliwości uzyskiwanych dochodów

Przynależność klasowa związana jest również z poczuciem sprawiedliwości dotyczącym dochodów uzyskiwanych z pracy. W niemal wszystkich klasach – poza kategorią osób najlepiej sytuowanych – widoczne jest poczucie niesprawiedliwości dotyczące wysokości własnych zarobków w porównaniu do zarobków innych osób o podobnych kwalifikacjach i doświadczeniu. Wśród członków tych klas ocena własnych zarobków jako niższych od innych znacznie przewyższa ocenę własnych zarobków jako wyższych od innych. Im niższa klasa tym większa różnica w ocenie. Średnio 14 proc. członków klasy średniej uznaje własne zarobki za wyższe

od zarobków innych podobnych osób. Równocześnie niemal trzy razy większa liczba osób (40 proc. członków tej kategorii) postrzega swoje zarobki jako niższe od zarobków innych podobnych osób. Jedynie wśród członków najwyższej grupy dochodowej ocena własnych zarobków jako wyższych niż innych osób przewyższa ocenę własnych zarobków jako niższych niż innych osób. Członkowie najwyższej kategorii dochodowej są również tymi, którzy najczęściej uznają własne zarobki za odpowiadające tym, jakie uzyskują inne osoby o podobnym doświadczeniu zawodowym i kwalifikacjach. Takie poczucie deklaruje średnio 47 proc. członków klasy wyższej.

▾ Wykres 11. Ocena zarobków własnych na tle zarobków innych osób o podobnych kwalifikacjach



Źródło: jak w wykresie 4.

Najmniejsze poczucie sprawiedliwości w postrzeganej relacji między własnymi zarobkami a posiadanymi kwalifikacjami deklarują osoby przynależące do klasy niższej ekonomicznej. 33 proc. członków tej kategorii

ocenia własne zarobki w porównaniu do zarobków innych za sprawiedliwe, a większość (55 proc.) uznaje swoje zarobki za nieprzystające do posiadanych kwalifikacji i doświadczenia zawodowego.

Aspiracje dochodowe

Członkowie klasy niższej i klasy średniej chcieliby zarabiać więcej. Porównanie średniej wysokości obecnie osiąganego przez nich dochodu do wysokości dochodu, jaki – według ich własnego mniemania – pozwoliłby swobodnie zaspokoić wszystkie potrzeby ich rodzin, wskazuje na wysoki poziom aspiracji dochodowych wśród członków klasy niższej oraz nieco niższy poziom aspiracji członków klasy średniej⁵.

Deklarowane potrzeby uwarunkowane są zajmowaną pozycją. Członkowie gospodarstw domowych o mniejszym dochodzie rozporządzalnym wymieniają większe kwoty niezbędne do zaspokojenia wszystkich potrzeb rodziny. Członkowie klasy niższej ekonomicznej oceniają, że dochód w wysokości (średnio) 3700 PLN netto miesięcznie pozwoliłby im swobodnie zaspokoić wszystkie potrzeby rodziny. Kwota ta dwukrotnie przekracza całkowity średni dochód netto rodzin członków klasy niższej. Z kolei członkowie klasy średniej ekonomicznej oceniają, że kwota, która pozwoliłaby na swobodne zaspokojenie potrzeb rodziny to (średnio) 6600 PLN netto miesięcznie, co stanowi kwotę o 1900 PLN wyższą niż średni całkowity dochód rodzin osób przynależących do tej kategorii (4700 PLN).

Zwiększenie dochodu osób z klasy średniej do poziomu kwoty, która według ich deklaracji pozwoliłaby swobodnie zaspokoić wszystkie potrzeby rodziny, spowodowałaby

przesunięcie ich pozycji do najzamożniejszej części klasy, w której obecnie znajdują się. Nie wystarczyłoby jednak do przejścia do klasy wyższej. Z kolei w przypadku klasy niższej zwiększenie ich dochodu do poziomu kwoty, która pozwoliłoby na swobodne zaspokojenie potrzeb rodziny doprowadziłoby do przesunięcia ich pozycji do klasy średniej. Wynika z tego, że obecnie w Polsce potrzebę awansu silniej odczuwają osoby znajdujące się na dole niż na środku drabiny społecznej.

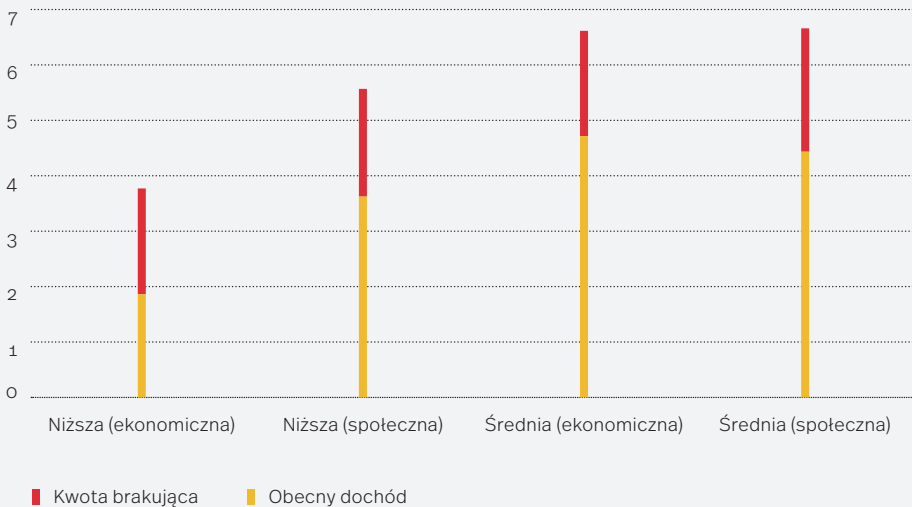
Dla większości Polaków standard dostatniego życia wyznaczają osoby reprezentujące zamożną część klasy średniej.

Aspiracje dochodowe członków klasy średniej można określić jako umiarkowane.

W szczególności rozbudzone są aspiracje dochodowe klasy niższej, która ocenia, że kwota dochodu niezbędna do swobodnego zaspokojenia potrzeb rodziny dwukrotnie przekracza średni poziom obecnego dochodu.

⁵ Pytania dotyczące wysokości dochodów, która pozwoliłaby swobodnie zaspokoić wszystkie potrzeby gospodarstwa domowego nie zadawano osobom, które oceniły, że przy obecnym poziomie dochodów żyją dostatnio.

▼ Wykres 12. Wysokość dochodu potrzebna do swobodnego zaspokojenia potrzeb rodziny wśród członków poszczególnych klas (w tys. PLN)



Źródło: jak w wykresie 4.

Czy klasa średnia żyje na kredyt?

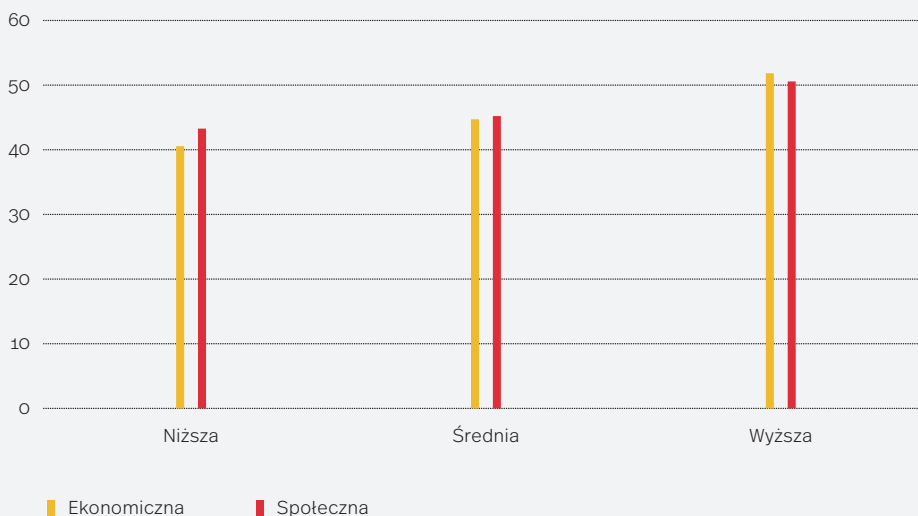
45 proc. członków klasy średniej ma zobowiązania kredytowe.

Przeprowadzone badanie daje możliwość bardziej wnikliwego spojrzenia na kwestię zadłużenia polskiej klasy średniej. W dyskursie publicznym często charakteryzuje się klasę średnią jako kategorię osób posiadających kredyt

hipoteczny (Lewicki, 2019). Formułowana opinia o tonącej w długach polskiej klasie średniej nie znajduje jednak jednoznacznego potwierdzenia w zebranych danych. Wskazują one, że różnego rodzaju kredytami i pożyczkami obciążonych jest 45 proc. członków klasy średniej. Wyższy poziom zadłużenia można zaobserwować w przypadku członków klasy wyższej (średnio 51 proc.), najniższy zaś w przypadku członków klasy niższej (42 proc.)⁶.

⁶ Analizując uzyskane odpowiedzi trzeba mieć na uwadze, że pytanie zadane respondentom dotyczyło pożyczek i kredytów zaciąganych w instytucjach finansowych. Z badań jednak wynika, że osoby gorzej sytuowane pod względem materialnym częściej niż pozostali korzystają z zasobów nieformalnych (wsparcie rodziny, przyjaciół) i zaciągają pożyczki bez formalnej umowy (Letki, Mierzińska, 2015). Oznacza to, że obserwowany poziom zadłużenia wśród członków klas niższych może być niedoszacowany.

▼ Wykres 13. Zadłużenie członków poszczególnych klas (w proc.)



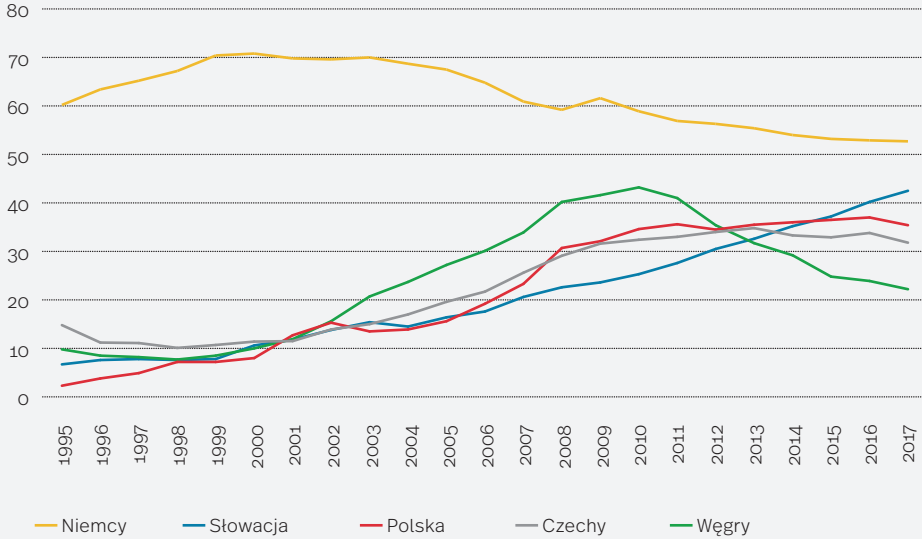
Źródło: jak w wykresie 4.

Poziom zadłużenia polskich gospodarstw domowych należy do jednego z niższych w Europie. W 2017 r. stanowił 35,4 proc. polskiego PKB, w porównaniu do średniej państw strefy euro wynoszącej 61,2 proc. PKB.

Wydaje się więc, że poziom zadłużenia członków poszczególnych klas jest przede wszystkim związany z posiadanymi zasobami finansowymi, które mają wpływ na podjęcie decyzji dotyczących zaciągania pożyczek i kredytów. Ponadto przedstawione dane wskazują, że zadłużenie polskiej klasy średniej nie odstaje w znaczący sposób od zadłużenia pozostałych klas. Z tego powodu pytanie o nadmierne zadłużenie polskiej klasy średniej staje się pytaniem o to, czy ogólny poziom zadłużenia Polaków nie jest zbyt wysoki. Dane Eurostatu (2019)

wskazują jednak, że poziom zadłużenia polskich gospodarstw domowych należy do jednego z niższych w Europie. W 2017 r. skonsolidowana wartość zadłużenia polskich gospodarstw stanowiła 35,4 proc. polskiego PKB. Jest to wartość większa niż zadłużenie gospodarstw domowych Czech (31,8 proc. PKB) i Węgier (22,2 proc. PKB), i mniejsza niż zadłużenie Niemiec (52,7 proc. PKB) i Słowacji (42,5 proc. PKB) oraz znacznie mniejsza niż średnie zadłużenie gospodarstw domowych państw strefy euro (61,2 proc.) i Unii Europejskiej (65,2 proc.). Być może powszechne przekonanie o znacznym zadłużeniu polskiej klasy średniej wynika z obserwowanego szybkiego przyrostu wartości długu gospodarstw domowych. Porównując stosunek tego zadłużenia do wartości polskiego PKB widać dynamiczny wzrost od początku lat 90. do 2008 r., kiedy to, być może w związku z kryzysem gospodarczym, dynamika wzrostu zadłużenia uległa spowolnieniu (wykres 14).

▼ Wykres 14. Zadłużenie polskich gospodarstw domowych w porównaniu do wybranych państw (proc. PKB)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Eurostatu (2019).

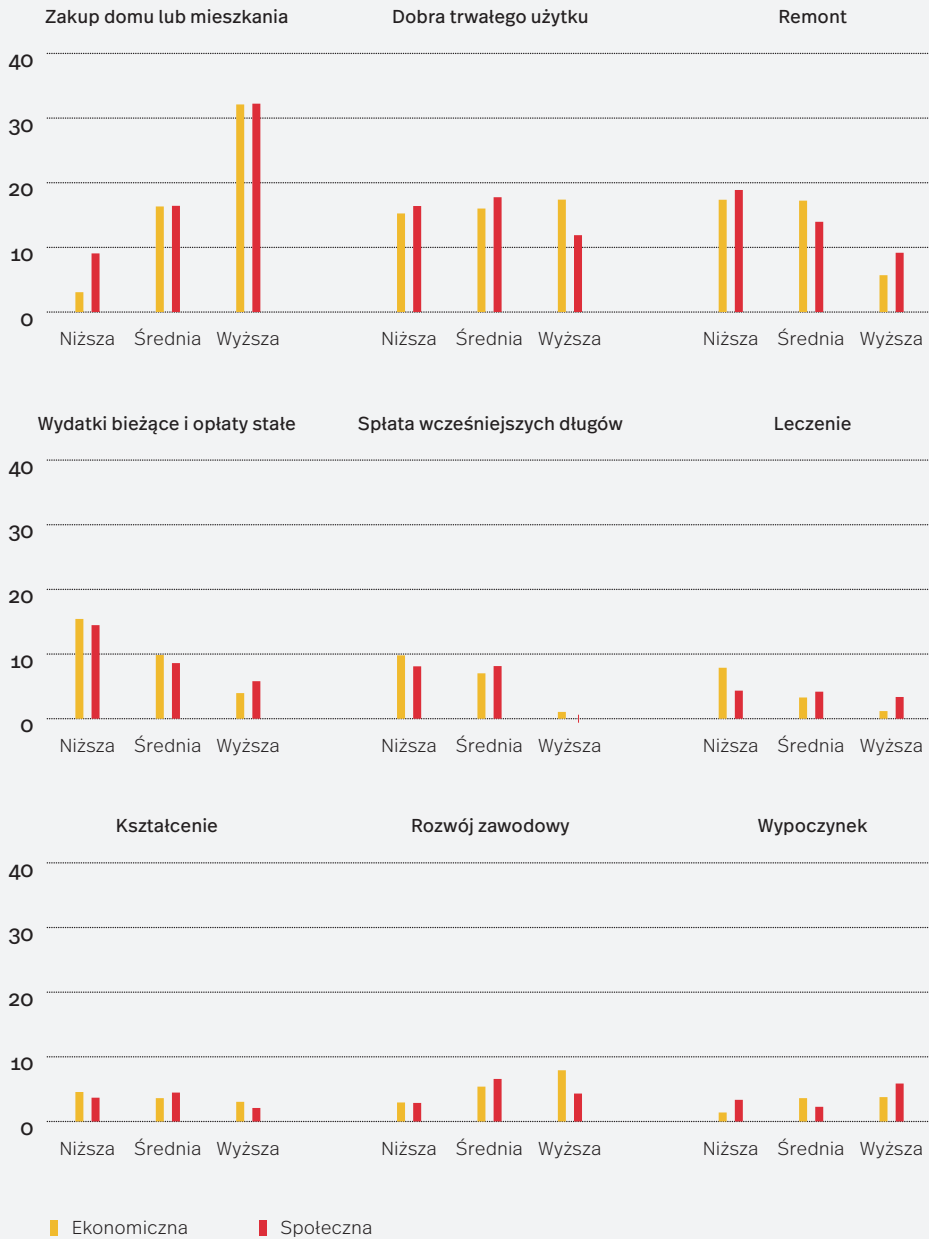
Kredyt na zakup domu lub mieszkania najczęściej mają członkowie klasy wyższej (32 proc.), rzadziej klasy średniej (16 proc.), najrzadziej zaś członkowie klasy niższej (6 proc.).

Zadłużenie polskiej klasy średniej jest związane w największej mierze z posiadaniem kredytu na zakup domu lub mieszkania. Ogółem 16 proc. członków tej kategorii deklaruje przeznaczenie kredytu na ten właśnie cel. Jednak to nie członkowie klasy średniej najczęściej kupują nieruchomości na kredyt, ale członkowie klasy wyższej

(32 proc.). Obciążenie kredytem hipotecznym – tak często przypisywane klasie średniej – charakteryzuje więc przede wszystkim członków klasy wyższej. Warto zauważyć, że zakup domu lub mieszkania jest tą kategorią wydatków, w której najbardziej widaczniają się największe różnice między członkami poszczególnych klas oraz w której znaczną przewagę procentową nad innymi klasami ma klasa wyższa.

Członkowie klasy niższej z kolei częściej niż członkowie pozostałych klas deklarują zaciąganie pożyczek na sfinansowanie remontu (średnio 18 proc.), pokrycie wydatków bieżących i opłat stałych (średnio 15 proc.), leczenie (6 proc.) oraz spłatę wcześniejszych długów (średnio 9 proc.).

▼ Wykres 15. Przeznaczenie środków pozyskanych z kredytu wśród członków poszczególnych klas (w proc.)



Źródło: jak w wykresie 4.

Wszyscy czujemy się klasą średnią: czyli przynależność klasowa według własnej deklaracji

Zastosowane w niniejszym raporcie schematy podziału respondentów na członków poszczególnych klas w sposób odgórny przypisują jednostkom miejsce w strukturze społecznej. Wiele badań wskazuje jednak, że subiektywne poczucie respondentów dotyczące własnej pozycji w społeczeństwie jest równie ważnym czynnikiem warunkującym podejmowane przez jednostki decyzje co obiektywna sytuacja dochodowa lub zawodowa (Cruces, Perez-Truglia, Tetaz, 2013). W celu pomiaru subiektywnej pozycji klasowej respondentom zadano pytania dotyczące oszacowania, jaki, ich zdaniem, procent gospodarstw ma dochody wyższe, a jaki niższe niż dochody ich własnego gospodarstwa domowego⁷. Odpowiedzi udzielone przez respondentów posłużyły do wyliczenia subiektywnie mierzonej (wyobrażonej) pozycji jednostek w rozkładzie decylowym zarobków. W następnym kroku rozkład ten porównano do rozkładu decylowego dochodów uzyskanego na podstawie informacji o rzeczywistym dochodzie gospodarstwa domowego. Porównanie obydwu rozkładów – obiektywnego i subiektywnego – wskazuje, że respondenci w sposób systematyczny niedoszacowują bądź przeszacowują własną pozycję dochodową zaś kierunek, w którym popełniają błędy związany jest z ich przynależnością klasową.

Członkowie klas niższych znacznie częściej niż pozostałe osoby przeceniają własną pozycję w hierarchii dochodów, a członkowie klas wyższych znacznie częściej niż pozostali niedoceniają własnej wysokiej pozycji w hierarchii dochodów. Innymi słowy, osoby najlepiej zarabiające,

oceniając własne dochody na tle innych osób, najczęściej uznają się za członków klasy średniej. Z kolei członkowie klas niższych, porównując własne dochody do dochodów innych, również klasyfikują siebie jako członków klasy średniej. Ogółem jedynie 13 proc. członków klasy wyższej i 11 proc. członków klasy niższej właściwie ocenia pozycję własnych dochodów w rozkładzie populacyjnym. Podobny mechanizm – przeszacowania lub niedoszacowania własnej pozycji w hierarchii dochodów – dotyczy również członków klasy średniej, którzy równie często niedoszacowują co przeszacowują własne dochody w porównaniu do dochodów innych osób.

Członkowie klas niższych znacznie częściej niż pozostałe osoby przeszacowują wysokość własnych zarobków w porównaniu do dochodów innych osób. Z kolei członkowie klas wyższych znacznie częściej niż pozostali niedoszacowują wysokości własnych dochodów w porównaniu do zarobków innych osób.

Obserwowany wynik świadczy o popełnianiu systematycznego błędu w szacowaniu wysokości własnych dochodów na tle dochodów innych osób. Jednostki, dokonując umiejscowienia własnych dochodów w relacji do dochodów innych osób, porównują się do osób, z którymi mają najczęstszy kontakt, a więc osób podobnych do siebie pod względem charakterystyk społeczno-demograficznych. Jednostki

⁷ Treść zadanych pytań: 1) „W Polsce istnieją znaczne różnice dotyczące tego, ile ludzie zarabiają. Jaki procent gospodarstw domowych, ma Pana(i) zdaniem dochody większe niż Państwa gospodarstwo domowe?”. 2) „A jaki procent z nich, Pana(i) zdaniem, ma dochody mniejsze niż dochody Państwa gospodarstwa domowego?”

umiejscawiają więc własny dochód w relacji do dochodu osób do siebie podobnych a nie względem dochodu ogółu populacji. Tym samym osoby posiadające znaczne zasoby finansowe porównują się więc do innych osób wysoko sytuowanych, a osoby z najniższej kategorii dochodowej oceniają własne zarobki w relacji do pozostałych (znanych sobie) członków tej

kategorii dochodowej (Cruces, Perez-Truglia, Tetaz, 2013). W efekcie osoby przynależące do najwyższej kategorii dochodowej znacznie częściej niż pozostałe niedoszacowują swoich zarobków względem zarobków innych, a osoby przynależące do najniższej kategorii dochodowej przeszacowują swoje zarobki względem zarobków innych osób.

➤ **Wykres 16. Subiektywna ocena wysokości własnych dochodów w porównaniu z rzeczywistą wysokością uzyskiwanych dochodów wśród członków poszczególnych klas**

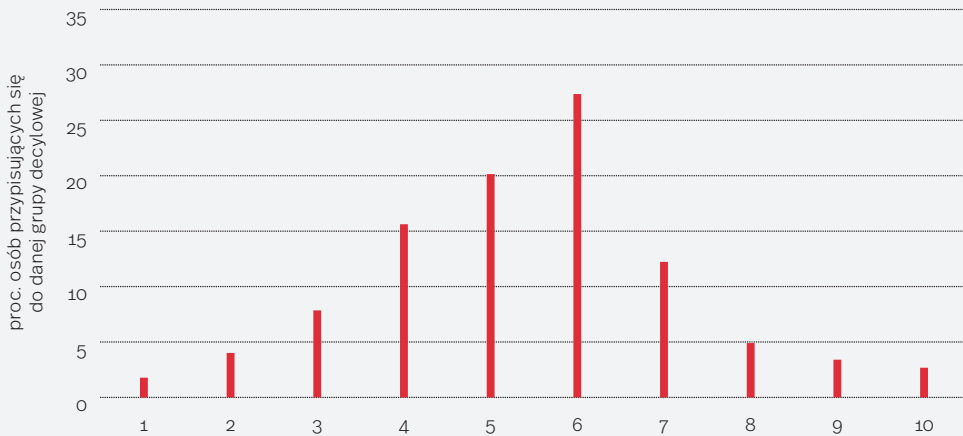


Źródło: jak w wykresie 4.

Oceniając swoje dochody na tle innych osób Polacy najczęściej lokują się na pozycjach środkowych. Ogółem 75 proc. osób uznało wysokość własnych dochodów za mieszczącą się w przedziale od 4 do 7 decyla. Inaczej mówiąc, 75 proc. Polaków twierdzi, że należy do 40 proc. osób o średnich dochodach. Gdyby wielkość klasy średniej oprzeć na subiektywnych ocenach własnego dochodu, to należałoby do

niej 16,5 mln osób w wieku 24-64 lat (zamiast 11-12 mln spełniających kryteria obiektywne). Z kolei 14 proc. respondentów uznało, że pod względem wysokości uzyskiwanych dochodów należą do 30 proc. najmniej zarabiających Polaków (decyle 1-3), a 11 proc. z nich uznało, że należy do 30 proc. najlepiej zarabiających Polaków (decyl 8-10).

▼ Wykres 17. Subiektywna ocena własnych dochodów na tle dochodów ogółu Polaków: rozkład dla decylowych grup dochodowych (w proc.).



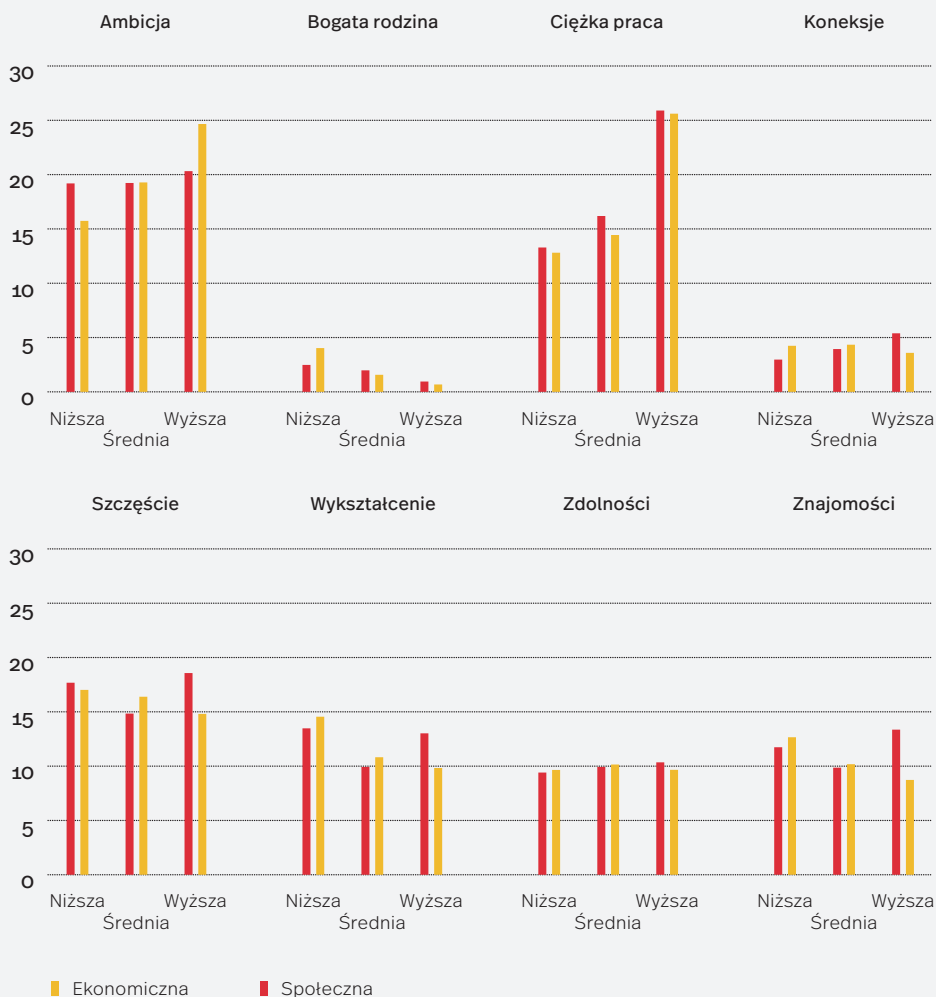
Źródło: jak w wykresie 4.

Co decyduje o sukcesie? Poglądy klas na źródła powodzenia

W długiej tradycji badań nad klasą średnią wytonił się zestaw czynników, które zwykle się uznawać za decydujące o sukcesie zawodowym tej kategorii. Wskazuje się, że członkowie klasy średniej mają wysokie aspiracje w zakresie wykształcenia (własnego oraz swoich dzieci), ambitne plany zawodowe a także wysokie oczekiwania co do poziomu przyszłych dochodów. Podkreśla się również rolę takich czynników, jak ciężka praca, oszczędność oraz respektowanie zasad otwartego współzawodnictwa opartego na wartościach merytokratycznych (Domański, 2012, s. 16). Porównanie czynników, uznawanych przez poszczególne klasy za decydujące o możliwości odniesienia sukcesu w życiu do przedstawionych wyżej założeń teoretycznych, częstokroć bazujących na zachodnich badaniach nad klasą średnią, prowadzi do ciekawych wniosków. Członkowie klasy wyższej znacznie częściej niż pozostali podkreślają

znaczenie ciężkiej pracy dla osiągnięcia sukcesu w życiu. Średnio 26 proc. tej kategorii zgadza się ze stwierdzeniem, że jest ona bezwzględnie konieczna do odniesienia sukcesu w życiu. Z takim poglądem rzadziej zgadzają się członkowie klasy średniej oraz członkowie klasy niższej (odpowiednio 15 proc. oraz 13 proc.). W ocenie istotności tego czynnika usytuowanie w hierarchii zawodowej różnicuje poglądy respondentów w takim samym stopniu co usytuowanie respondentów w hierarchii zarobków. Dochód osiągnięty przez respondentów w znacznym stopniu różnicuje również wagę przywiązywaną przez jednostki do znaczenia ambicji. 25 proc. spośród osób najwyższej sytuowanych uznaje ambicję za bezwzględnie konieczną do osiągnięcia sukcesu. Z twierdzeniem takim zgadza się 19 proc. średniej kategorii dochodowej oraz 16 proc. członków najniższej kategorii dochodowej.

▼ Wykres 18. Czynniki decydujące o odniesieniu sukcesu w życiu wśród członków poszczególnych klas (proc. respondentów uznających dany czynnik za bezwzględnie konieczny)



Źródło: jak w wykresie 4.

Członkowie klasy wyższej znacznie częściej niż pozostałe osoby podkreślają znaczenie ciężkiej pracy i ambicji dla osiągnięcia sukcesu w życiu.

Tak duża waga przywiązywana przez klasę wyższą do znaczenia ambicji i ciężkiej pracy dla osiągnięcia powodzenia w życiu wynika najprawdopodobniej z faktu, że osoby przynależące do tej kategorii uznają własny sukces życiowy za

wynik osobistego zaangażowania oraz wysiłku. Postrzegają one źródło własnego powodzenia w sobie samych, co prawdopodobnie, w ich własnym mniemaniu, ma uzasadniać ich obecną pozycję w hierarchii zarobków.

Wydaje się ciekawe, że członkowie najniższej kategorii dochodowej przywiązują znaczną wagę do wykształcenia. To właśnie oni najczęściej zgadzają się ze stwierdzeniem, że wysokie wykształcenie jest istotnym czynnikiem decydującym o możliwości odniesienia sukcesu w życiu. Czynnikiem ten za bezwzględnie konieczny do osiągnięcia sukcesu w życiu uznaje 15 proc. członków najniższej kategorii dochodowej oraz 10 proc. członków najwyższej kategorii dochodowej. Być może w świadomości osób najgorzej sytuowanych wyraźnie obecne jest przekonanie o automatycznym wpływie wykształcenia na możliwość awansu społecznego, co z kolei mogłoby być związane z obserwowanym we wczesnym okresie potransformacyjnym wpływem wyższego wykształcenia na wysokość uzyskiwanych dochodów. Równocześnie wydaje się, że przekonanie o automatycznym wpływie wykształcenia wyższego na zarobki przestało już być obecne w świadomości osób o średnich i wysokich dochodach. Mniejsze przywiązanie klasy wyższej i średniej do formalnego wykształcenia może odzwierciedlać zmieniające się mechanizmy awansu społecznego i obecne wśród członków tych klas przekonanie, że samo wykształcenie nie gwarantuje sukcesu.

Między członkami poszczególnych klas można zauważyć różnice w znaczeniu przywiązywanym do czynników wewnętrznych, odnoszących się do własnych zasobów jednostki oraz zewnętrznych, pozostających do pewnego stopnia poza wpływem jednostki. Członkowie klas wyższych mają tendencję do dostrzegania źródła powodzenia i sukcesu w czynnikach wewnętrznych, takich jak ciężka praca czy ambicja. Z kolei osoby gorzej sytuowane nieco częściej podkreślają rolę czynników zewnętrznych,

pozostających poza ich własną kontrolą, takich jak pochodzenie z bogatej rodziny, znajomości czy wpływy polityczne (koneksje).

Czynniki zewnętrzne, takie jak pochodzenie z bogatej rodziny, koneksje i znajomości mają małe znaczenie dla członków wszystkich klas. Pochodzenie z bogatej rodziny jest uznawane za czynnik bezwzględnie konieczny do osiągnięcia sukcesu przez 2 proc. respondentów, a koneksje i wpływy polityczne przez 4,1 proc. respondentów. Wyniki takie prowadzą do wniosku, że w ocenie Polaków sukces życiowy zależy przede wszystkim od czynników, na które oni sami mają wpływ. Wynik może również świadczyć o tym, że Polacy postrzegają system społeczny za otwarty i dający wszystkim szansę na awans.

Polacy postrzegają system społeczny jako otwarty i dający wszystkim szansę na awans. Świadczy o tym przywiązanie niewielkiej wagi do pochodzenia i koneksji oraz znacznej wagi do ambicji i ciężkiej pracy – jako czynników bezwzględnie koniecznych do osiągnięcia sukcesu w życiu.

Na tle przedstawionych wyników klasa średnia nie prezentuje się jako wyrazista kategoria o spójnych poglądach. Nie przejawia ona szczególnego przywiązania do wartości merytokratycznych. Brakuje również dowodów wskazujących na przywiązanie jej członków do etosu ciężkiej pracy, ambicji i samodzielności. Wartości najczęściej kojarzone z klasą średnią, takie jak ambicja, pracowitość oraz wiara w możliwość awansu dzięki wysiłkowi włożonemu w pracę i edukację, w polskich realiach cechują raczej klasę wyższą. Można więc powiedzieć, że wartości tradycyjnie utożsamiane z klasą średnią w polskich warunkach realizuje klasa wyższa.

Poglądy członków poszczególnych klas na gospodarkę

Redystrybucja dochodów: kto za, a kto przeciw?

Wielu badaczy uznaje, że osoby przynależące do klasy średniej wyróżnia szczególny stosunek do redystrybucji, a więc przesuwania środków finansowych za pomocą mechanizmu podatkowego – od osób lepiej sytuowanych materialnie do gorzej sytuowanych (Domański, 2012). Celem istnienia mechanizmów redystrybucyjnych jest niwelowanie – poprzez interwencję państwa – różnic w poziomie życia i warunkach materialnych ludności. Uznaje się, że klasa średnia, jako kategoria o niezależnej pozycji finansowej, która zajmowaną przez siebie pozycję ekonomiczną zawdzięcza własnej ciężkiej pracy (nie zaś rządowym transferom) powinna sprzeciwiać się redystrybucji oraz opowiadać się za zmniejszeniem wydatków rządowych. Czy tak jest w rzeczywistości?

Większe podatki czy mniejsze wydatki?

Pierwszym krokiem w celu udzielenia odpowiedzi na to pytanie jest analiza preferencji respondentów dotyczących możliwości zwiększenia przez rząd wydatków publicznych (kosztem podniesienia podatków) względem możliwości obniżenia podatków (kosztem zmniejszenia wydatków publicznych). Zebrane dane wskazują, że usytuowanie respondentów między opinią „większe wydatki i większe podatki” a opinią „mniejsze wydatki i mniejsze podatki” wynika przede wszystkim z ich własnej sytuacji finansowej. Członkowie klasy wyższej są tymi, którzy najczęściej (średnio 51 proc. członków tej kategorii) opowiadają się za ograniczeniem

wydatków publicznych oraz zmniejszeniem podatków, natomiast poglądy osób przynależących do klasy średniej oraz klasy niższej są do siebie zbliżone. Za ograniczeniem wydatków publicznych i zmniejszeniem podatków opowiada się średnio 32 proc. członków klasy średniej oraz średnio 29 proc. członków klasy niższej. Z kolei niemal połowa (47 proc.) obydwu tych klas preferuje utrzymanie wysokości płaconych podatków i wydatków publicznych na obecnym poziomie. Wkład finansowy osób lepiej sytuowanych w postaci płaconych podatków umożliwi realizację transferów społecznych skierowanych do innych jednostek. Dlatego osoby te w znacznym stopniu sprzeciwiają się redystrybucji dochodów. Z kolei osoby gorzej sytuowane są odbiorcami netto transferów rządowych i częściej niż pozostałe klasy popierają działanie mechanizmów redystrybucyjnych.

Członkowie klasy wyższej są tymi, którzy najczęściej opowiadają się za ograniczeniem wydatków publicznych oraz zmniejszeniem podatków. Natomiast osoby przynależące do klasy średniej oraz do klasy niższej rzadziej opowiadają się za zmniejszeniem podatków i ograniczeniem wydatków.

▼ Wykres 19. Większe wydatki czy mniejsze podatki – preferencje członków poszczególnych klas



Źródło: jak w wykresie 4.

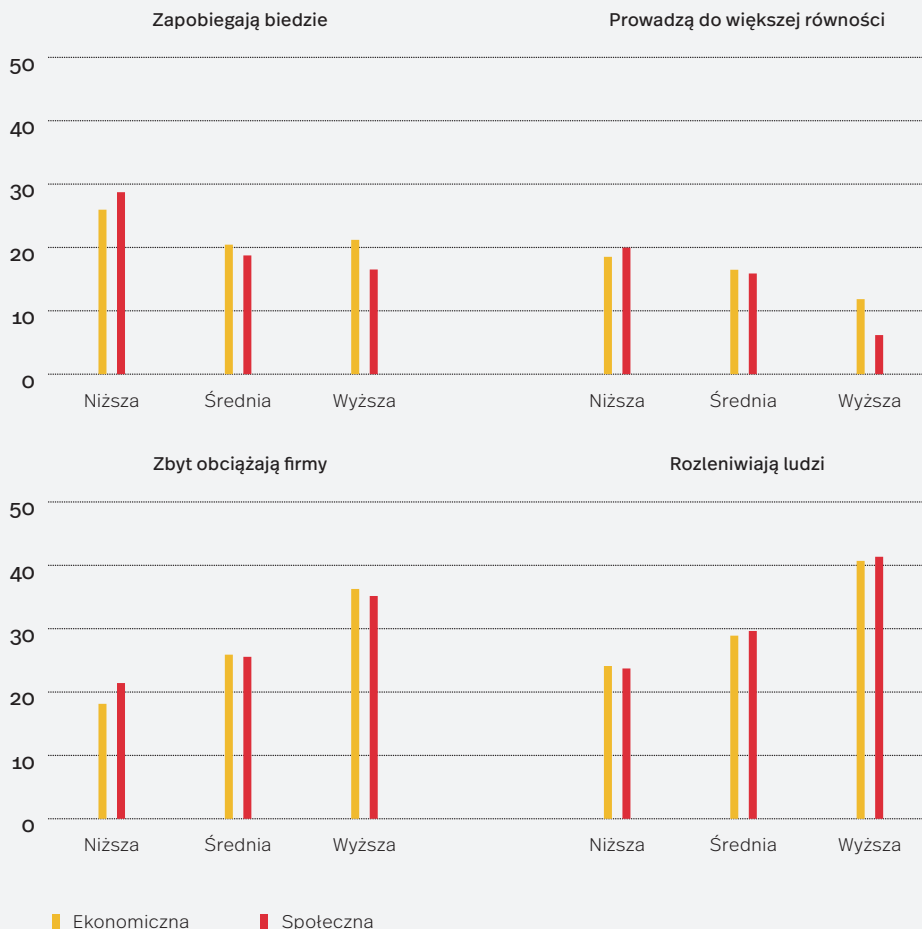
Ocena skutków działania mechanizmów redystrybucyjnych

Dostrzeganie korzyści społecznych i gospodarczych wynikających z istnienia mechanizmów redystrybucyjnych jest w Polsce negatywnie związane z przynależnością klasową jednostek. Niższy dochód oraz niższa pozycja zawodowa sprzyjają zauważaniu pozytywnych konsekwencji istnienia mechanizmów redystrybucyjnych. Z kolei wyższy dochód oraz wyższa pozycja zawodowa częściej idą w parze z dostrzeganiem negatywnych skutków redystrybucji. Stosunek poszczególnych klas do różnych aspektów funkcjonowania systemu świadczeń społecznych zilustrowano na wykresie 20.

Osoby najlepiej zarabiające oraz zajmujące najwyższe pozycje zawodowe najczęściej zgadzają się ze stwierdzeniem, że działający

w Polsce system świadczeń społecznych w zbyt dużym stopniu obciąża firmy. Z takim poglądem zgadza się średnio 36 proc. członków klasy wyższej, 26 proc. średniej oraz 20 proc. niższej. Rozkład odpowiedzi wygląda podobnie w przypadku opinii, wedle której świadczenia społeczne rozleniwiają ludzi. Z takim stwierdzeniem zdecydowanie zgadza się 41 proc. członków klasy wyższej, 29 proc. średniej oraz 24 proc. niższej. Z kolei średnio 27 proc. członków klasy niższej uznaje, że świadczenia społeczne zapobiegają rozpowszechnionej biedzie. Z poglądem takim zdecydowanie zgadza się średnio 20 proc. członków klasy średniej oraz 19 proc. wyższej. Z twierdzeniem, że system świadczeń społecznych prowadzi do większej równości społecznej zdecydowanie zgadza się średnio 20 proc. członków klasy niższej, 16 proc. średniej oraz 9 proc. wyższej.

▼ Wykres 20. Stosunek członków poszczególnych klas do systemu świadczeń społecznych (proc. respondentów zdecydowanie zgadzających się z daną opinią)



Źródło: jak w wykresie 4.

Stosunek do redystrybucji: oszacowania modelu regresji

Klasa średnia, a więc osoby o średnim poziomie zarobków bądź też wykonujące prace średniego szczebla, oceniają system świadczeń społecznych działający w Polsce w wyważony sposób. Częściej niż członkowie klasy wyższej dostrzegają jego pozytywne strony oraz rzadziej

niż członkowie tej kategorii zwracają uwagę na jego wady. Zaprezentowane dane wskazują, że polska klasa średnia nie jest szczególnie przeciwna realizowaniu programów socjalnych, a w swoim stosunku względem działania mechanizmów redystrybucyjnych jest zbliżona do klasy niższej.

Stosunek do redystrybucji może jednak zależeć od szeregu innych czynników

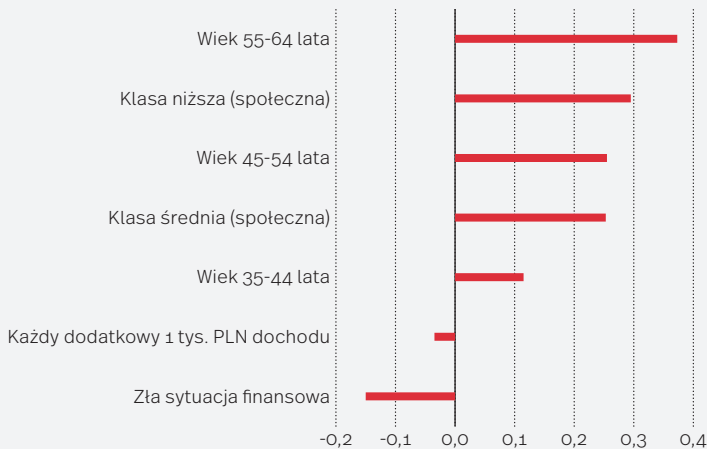
skorelowanych z przynależnością klasową. Należy do nich ocena własnej sytuacji materialnej oraz ocena własnych zarobków na tle zarobków innych osób, wykształcenie, uzyskiwane dochody oraz wielkość miejscowości zamieszkania. W celu równoczesnego oszacowania wpływu tych wszystkich zmiennych na stosunek względem redystrybucji przeprowadzono estymację modelu regresji liniowej, w którym zmienną zależną (modelowaną) był syntetyczny indeks stworzony na podstawie uśrednienia czterech zmiennych dotyczących stosunku respondentów względem działającego w Polsce systemu świadczeń społecznych.

Zastosowanie regresji pozwala na wychwycenie tych charakterystyk, które mają rzeczywisty wpływ na prawdopodobieństwo zajścia danego zjawiska, co jest szczególnie istotne w sytuacji skorelowania – a więc współwystępowania – poszczególnych zmiennych.

Taka korelacja występuje w analizowanym przypadku, gdzie wykształcenie i dochody powiązane są z przynależnością klasową jednostek, zdefiniowaną w sposób subiektywny i obiektywny.

W regresji zbadano związek przynależności klasowej (zdefiniowanej na podstawie wykonywanego zawodu oraz osiąganych dochodów), subiektywnego umiejscowienia jednostki w hierarchii dochodowej, dochodu rozporządzalnego przypadającego na członka gospodarstwa domowego, subiektywnej oceny sytuacji finansowej gospodarstwa domowego, wielkości miejscowości zamieszkania, wykształcenia oraz wieku respondentów. Wartość współczynnika R^2 dla oszacowanego modelu wynosi 0,08. Na wykresie 21 przedstawiono wpływ zmiennych w sposób istotny statystycznie powiązanych ze stosunkiem do redystrybucji.

▸ **Wykres 21.** Czynniki warunkujące poparcie dla systemu świadczeń społecznych (na podstawie modelu regresji liniowej)



Źródło: jak w wykresie 4.

Efekty przedstawione na wykresie mają wartość pozytywną w sytuacji, gdy dany czynnik zwiększa poparcie dla działającego w Polsce systemu świadczeń społecznych bądź wartość negatywną, gdy czynnik ten zmniejsza poparcie. Spośród wszystkich zmiennych wprowadzonych do modelu regresji stosunek względem redystrybucji jest najsilniej związany z przynależnością klasową zdefiniowaną na podstawie wykonywanego zawodu. Czynniki istotnymi statystycznie są również wiek respondenta, dochody gospodarstwa domowego oraz subiektywna ocena sytuacji materialnej gospodarstwa domowego.

Czynnikiem negatywnie powiązanim z poziomem akceptacji działającego w Polsce systemu świadczeń społecznych jest dochód gospodarstwa domowego (im wyższy dochód tym niższa akceptacja) oraz ocena dochodu rodziny jako niewystarczającego. Wartość efektu dla dochodu oszacowano na $-0,035$. Oznacza to, że każdy dodatkowy 1 tys. PLN dochodu rozporządzalnego przypadającego na członka gospodarstwa obniża przewidywaną wartość indeksu określającego stosunek do redystrybucji o $0,035$. Z kolei osoby uznające dochód gospodarstwa za ledwo wystarczający bądź niewystarczający na zaspokojenie podstawowych potrzeb rodziny oceniają działający w Polsce system świadczeń społecznych gorzej niż osoby, które oceniają własny dochód za wystarczający. Wartość efektu oszacowano na $-0,152$. Wartość ta stanowi różnicę między wartością indeksu przewidywaną dla osób oceniających negatywnie sytuację gospodarstwa domowego a wartością przewidywaną dla osób oceniających sytuację tę pozytywnie, przy kontroli pozostałych zmiennych niezależnych.

Czy wynik taki oznacza, że potencjalni beneficjenci działania mechanizmów redystrybucyjnych oceniają system świadczeń społecznych gorzej niż osoby, które nie otrzymują świadczeń społecznych? Interpretacja taka nie

jest oczywista, ponieważ jednostki, oceniając dochód własnego gospodarstwa domowego, biorą pod uwagę również wartość otrzymywanych transferów socjalnych (zasiłki, zapomogi). Osoby negatywnie oceniające sytuację finansową własnego gospodarstwa domowego albo nie otrzymują żadnych transferów socjalnych mimo niedostatecznego poziomu zaspokojenia potrzeb rodziny, albo otrzymują transfery w niewystarczającej wysokości.

Wyższy dochód przypadający na członka gospodarstwa domowego związany jest z negatywną oceną skutków działania systemu świadczeń społecznych w Polsce.

Czynnikiem sprzyjającym dostrzeżeniu pozytywnych skutków działającego w Polsce systemu świadczeń społecznych jest przynależność do średniej oraz niższej klasy społecznej a także wiek respondentów. Osoby starsze częściej niż osoby młodsze zwracają uwagę na pozytywne strony działania mechanizmów redystrybucyjnych. Wartość efektu dla osób w wieku 35-44 lat – w porównaniu do osób w wieku 24-34 lat – wynosi $0,146$, dla osób w wieku 45-55 lat wynosi $0,255$, zaś dla osób w wieku 55-64 lata wynosi $0,373$. Osoby przynależące do klasy niższej i średniej dostrzegają pozytywne skutki redystrybucji częściej niż osoby wykonujące zawody wyższego szczebla. Wartość efektu dla klasy niższej, oszacowana na $0,253$ – stanowi różnicę między wartością indeksu przewidywaną dla członków klasy niższej a wartością indeksu przewidywaną dla członków klasy wyższej przy kontroli pozostałych zmiennych – takich, jak przynależność do klasy ekonomicznej, dochód, ocena sytuacji finansowej rodziny, wykształcenie oraz wiek. Analogiczną różnicę między członkami klasy

średniej a członkami klasy wyższej oszacowano na 0,292. Można więc wnioskować, że w ocenie skutków działania mechanizmów redystrybucyjnych członkowie klasy średniej i niższej istotnie różnią się od członków klasy wyższej. Z kolei różnica w oszacowanych efektach dla członków klasy wyższej i niższej jest minimalna i świadczy o zbliżonym stosunku obydwu podgrup do redystrybucji.

Członkowie klasy średniej i niższej częściej niż osoby przynależące do klasy wyższej dostrzegają pozytywne skutki działania mechanizmów redystrybucyjnych.

Wpływ przynależności do klas społecznych zdefiniowanych na podstawie kryterium zawodowego oszacowano przy uwzględnieniu innych zmiennych, takich jak dochód gospodarstwa na głowę, wykształcenie i wiek respondentów, wielkość miejscowości zamieszkania oraz przynależność do klasy dochodowej. Oznacza to, że uzyskane efekty są pozbawione wpływu innych skorelowanych z nimi zmiennych. Okazuje się więc, że to nie wykształcenie, nie dochód i nie subiektywna ocena własnych zarobków na tle zarobków innych osób, ale wykonywany zawód i miejsce w hierarchii organizacyjnej są czynnikami odpowiedzialnymi za sposób postrzegania działającego w Polsce systemu świadczeń społecznych.

Preferencje wobec wydatkowania pieniędzy publicznych

Poszczególne klasy różnią się również w swoich preferencjach względem obszarów, którym powinien towarzyszyć największy wzrost wydatków publicznych. 36 proc. respondentów zdecydowanie popiera zwiększenie rządowych wydatków w obszarze opieki zdrowotnej, zaś 23 proc. w obszarze edukacji. Poparcie dla zwiększenia wydatków rządu na służbę zdrowia rośnie wraz z malejącym dochodem gospodarstwa domowego. Osoby najgorzej sytuowane najczęściej widzą potrzebę zwiększenia finansowania systemu opieki zdrowotnej: 39 proc. członków najniższej kategorii dochodowej zdecydowanie popiera takie rozwiązanie w porównaniu do 33 proc. członków najwyższej kategorii dochodowej.

36 proc. respondentów zdecydowanie zgadza się ze stwierdzeniem, że rząd powinien zwiększyć wydatki w obszarze opieki zdrowotnej.

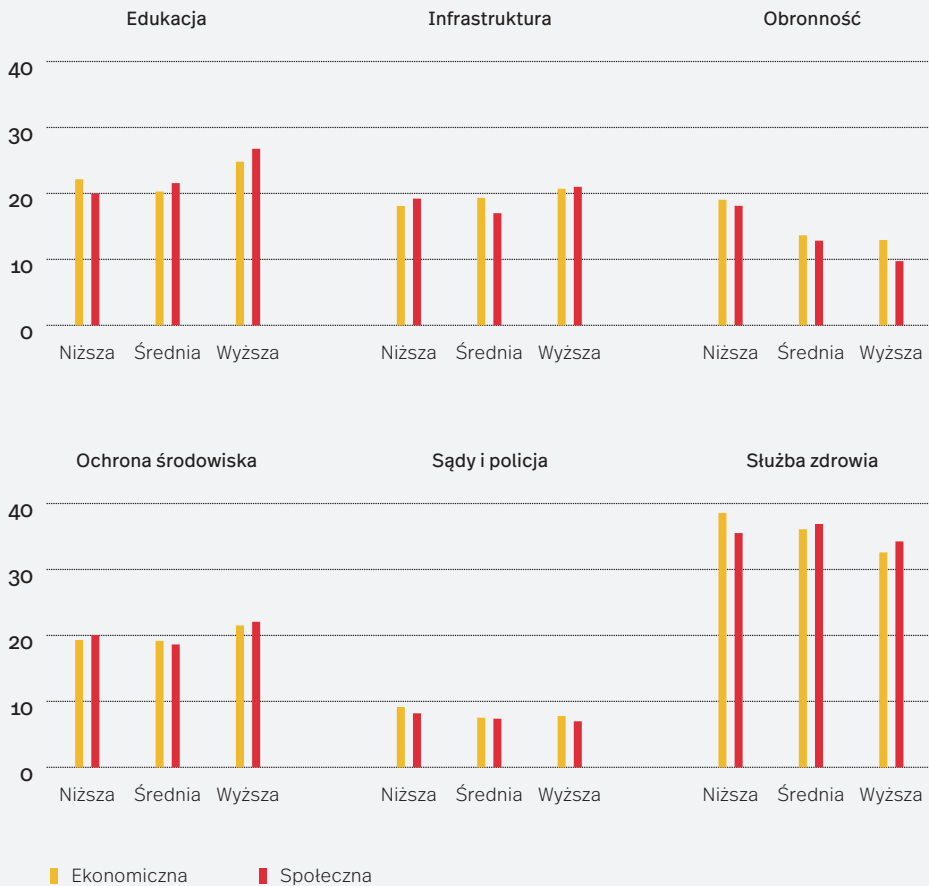
Drugim obszarem, w którym respondenci najchętniej widzieliby zwiększenie wydatków rządowych, jest edukacja. W tym obszarze osoby najlepiej sytuowane najczęściej (27 proc.) wskazują na potrzebę zwiększonego finansowania, w porównaniu do 20 proc. osób przynależących do najniższej kategorii zawodowej. Poszczególne klasy prezentują również zróżnicowane preferencje względem zwiększenia rządowych wydatków na obronność: 18 proc. członków najniższej klasy społecznej deklaruje zdecydowane poparcie dla większych wydatków rządu w porównaniu do 10 proc. członków klasy wyższej.

Mimo różnic między członkami klasy wyższej i niższej dotyczących poglądów na zasadność zwiększenia rządowych wydatków na system opieki zdrowotnej oraz edukację, zaprezentowane dane wskazują na względnie uniwersalne poparcie dla ogólnych zasad obecnie funkcjonującego publicznego systemu opieki zdrowotnej i edukacji. Wydatki rządu w tych dwóch obszarach można uznać za mające na

celu wyrównywanie szans na awans społeczny dla osób znajdujących się na niższych szczeblach drabiny społecznej. Członkowie klasy wyższej, którzy częściej korzystają z prywatnego rynku usług zdrowotnych i edukacyjnych, nie

negują celowości istnienia takiego systemu. Wynik taki wskazuje na egalitarny pogląd polskiego społeczeństwa, dla którego ważną wartością jest zapewnianie przez władze podstawowych usług publicznych.

➤ **Wykres 22.** Poparcie dla zwiększenia wydatków publicznych w poszczególnych obszarach (proc. osób popierających zdecydowane zwiększenie wydatków)



Źródło: jak w wykresie 4.

Kto płaci za wysokie podatki?

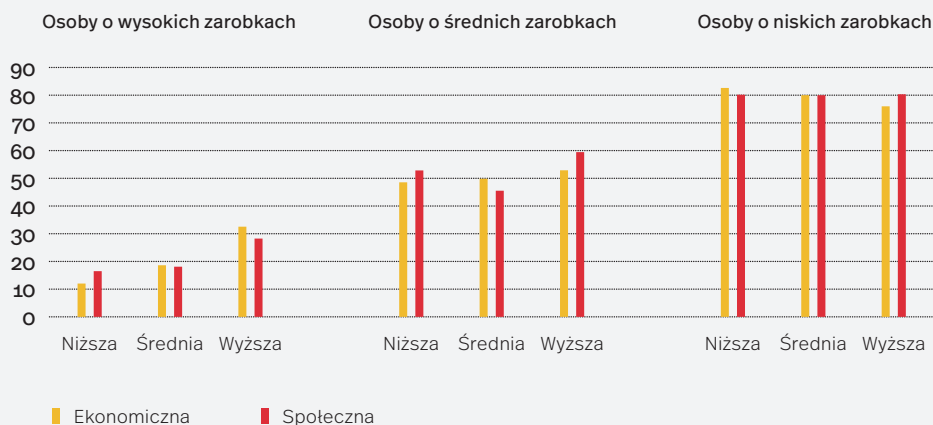
Na egalitarystyczne poglądy Polaków wskazuje również analiza odpowiedzi dotyczących wysokości podatków płaconych przez poszczególne grupy dochodowe. Ogółem 80 proc. respondentów zgadza się bądź zdecydowanie zgadza się ze stwierdzeniem, że osoby zarabiające najmniej płacą zbyt wysokie podatki. Z poglądem takim najczęściej zgadzają się członkowie najniższej kategorii dochodowej (83 proc.), najrzadziej zaś osoby przynależące do najwyższej kategorii dochodowej (76 proc.).

Jedynie 21 proc. respondentów uznaje podatki płacone przez najbogatszych za zbyt wysokie. Pod tym względem różnice w poglądach są w znacznie większym stopniu uwarunkowane sytuacją materialną gospodarstwa

domowego respondentów. Podatki płacone przez osoby najlepiej zarabiające są najczęściej uznawane za zbyt wysokie przez osoby przynależące do najwyższej kategorii dochodowej (33 proc.), rzadziej przez członków średniej kategorii dochodowej (19 proc.), najrzadziej zaś przez członków najniższej kategorii dochodowej (12 proc.).

80 proc. respondentów zgadza się bądź zdecydowanie zgadza się ze stwierdzeniem, że osoby zarabiające najmniej płacą zbyt wysokie podatki.

▸ **Wykres 23.** Opinie na temat wysokości podatków płaconych przez osoby bogate, średnio zarabiające oraz biedne (proc. członków poszczególnych klas uznających wysokość płaconych podatków za zbyt wysoką)



Źródło: jak w wykresie 4.

Średnio 52 proc. respondentów uznaje podatki płacone przez osoby o średnich dochodach za zbyt wysokie. Najczęściej pogląd taki prezentują osoby wykonujące zawody właściwe dla klasy wyższej. Zaskakującym wynikiem jest stosunkowo niska proporcja osób przynależących do klasy średniej – zdefiniowanej zarówno przez poziom dochodów, jak i wykonywany zawód, uznających płacone przez siebie podatki za zbyt wysokie.

Obserwowane różnice między członkami poszczególnych klas dotyczące wysokości

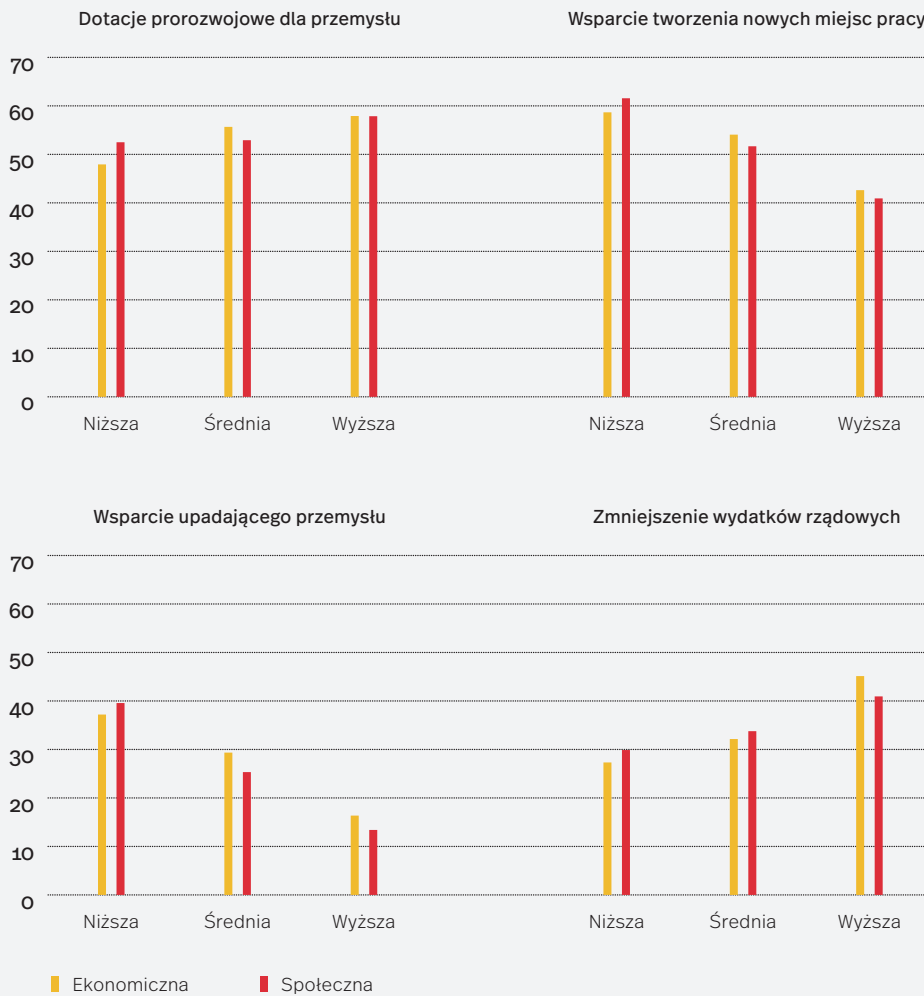
podatków płaconych przez poszczególne grupy dochodowe nie są znaczące. Większość respondentów podziela pogląd wedle którego osoby najmniej zarabiające płacą zbyt wysokie podatki. Wskazuje to na względnie wysoki poziom egalitaryzmu Polaków. Wynik taki jest zbliżony z obserwowanym w polskich badaniach wysokim poziomem akceptacji postulatu niwelowania różnic dochodowych (Domański, 2012, s. 98-99).

Postrzegane obowiązki rządu w dziedzinie gospodarki

Członkowie klasy niższej w większym stopniu popierają interwencje rządu w działaniu gospodarki niż członkowie klasy średniej i wyższej. Średnio 60 proc. osób przynależących do tej kategorii zdecydowanie popiera finansowanie przez rząd tworzenia nowych miejsc pracy. Dla porównania taki pogląd wyraża średnio 53 proc. członków klasy średniej oraz 42 proc. klasy wyższej. Członkowie klasy niższej również stosunkowo najczęściej opowiadają się za wspieraniem przez rząd upadających gałęzi przemysłu (39 proc.),

w porównaniu do średnio 27 proc. członków klasy średniej oraz 15 proc. członków klasy wyższej. Zróżnicowane ze względu na przynależność klasową są również poglądy respondentów dotyczące kwestii zmniejszenia wydatków rządowych. Przynależność do klasy wyższej idzie w parze z częściej deklarowanym poglądem, że wydatki rządowe powinny być zmniejszone. Z twierdzeniem takim zgadza się średnio 43 proc. członków klasy wyższej, 33 proc. członków klasy średniej oraz 29 proc. członków klasy niższej.

▼ Wykres 24. Postrzegane obowiązki rządu w dziedzinie gospodarki a przynależność klasowa (proc. członków poszczególnych klas zdecydowanie popierających podjęcie określonych działań)



Źródło: jak w wykresie 4.

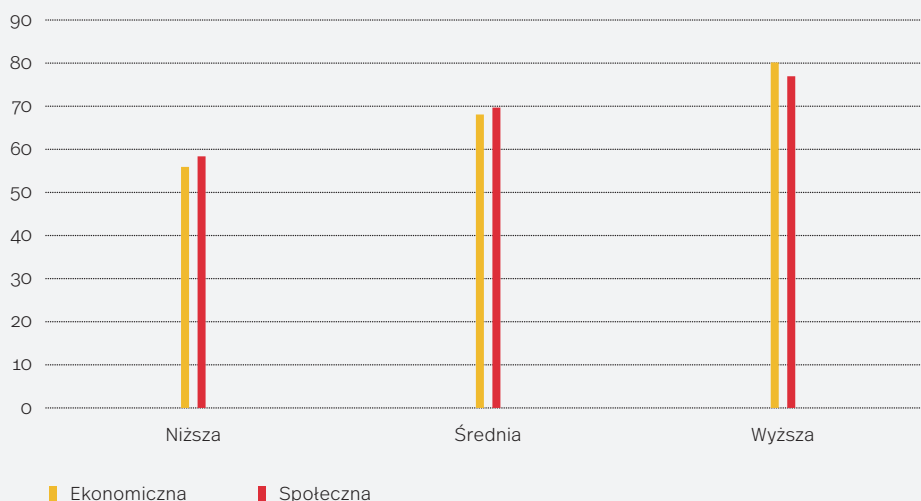
Stosunek członków poszczególnych klas do transformacji ustrojowej oraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej

Członkowie klasy wyższej dostrzegają najwięcej korzyści z procesu polskiej transformacji oraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Stosunkowo najmniej korzyści dostrzegają osoby przynależące do klasy niższej.

Ogółem 67 proc. respondentów uznało, że proces transformacji społeczno-gospodarczej przyniósł Polsce same korzyści bądź

więcej korzyści niż strat. Wynik taki jest niemal identyczny z wartością oszacowaną przez Centrum Badania Opinii Społecznej w maju 2019 r. (68 proc.; Centrum Badania Opinii Społecznej, 2019). Przynależność do klasy wyższej sprzyja dostrzeganiu pozytywnych konsekwencji polskiej transformacji. Ze stwierdzeniem, że proces ten przyniósł Polsce same korzyści bądź więcej korzyści niż strat zgadza się średnio 79 proc. członków tej kategorii w porównaniu do 69 proc. członków klasy średniej oraz 57 proc. członków klasy niższej.

» **Wykres 25.** Ocena polskiej transformacji (proc. respondentów uznających, że transformacja przyniosła Polsce same korzyści bądź więcej korzyści niż strat)



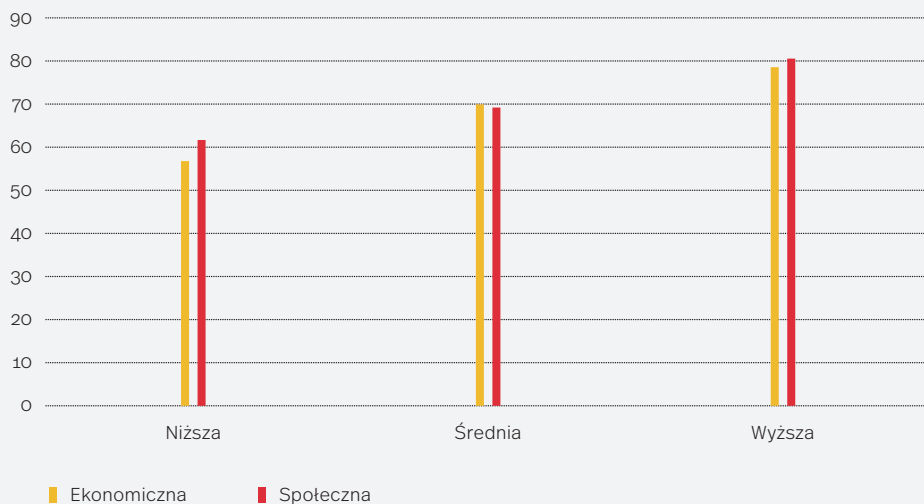
Źródło: jak w wykresie 4.

Lepszej ocenie skutków transformacji ustrojowej dla Polski przez klasę wyższą towarzyszy również lepsza ocena skutków członkostwa

Polski w strukturach Unii Europejskiej. Średnio 80 proc. członków klasy wyższej zgadza się ze stwierdzeniem, że członkostwo w UE przyniosło

Polsce same korzyści bądź więcej korzyści niż strat. Dla porównania z poglądem takim zgadza się 70 proc. członków klasy średniej oraz 59 proc. członków klasy niższej.

▸ **Wykres 26.** Postrzeganie polskiego członkostwa w Unii Europejskiej (proc. respondentów uznających, że członkostwo przyniosło Polsce same korzyści bądź więcej korzyści)



Źródło: jak w wykresie 4.

Bibliografia

- Adsera, A., Boix, C., Payne, M. (2003), *Are you being served? Political accountability and quality of government*, "The Journal of Law, Economics, and Organization", No. 19(2).
- Banerjee, A.V., Duflo, E. (2008), *What is middle class about the middle classes around the world?*, "Journal of Economic Perspectives", No. 22(2).
- Becker, G.S., Murphy, K.M., Tamura, R. (1990), *Human capital, fertility, and economic growth*, "Journal of Political Economy", No. 98(5), Part 2.
- Benabou, R., Ok, E.A. (2001), *Social mobility and the demand for redistribution: the POUM hypothesis*, "The Quarterly Journal of Economics", No. 116(2).
- Benhabib, J., Spiegel, M.M. (1994), *The role of human capital in economic development evidence from aggregate cross-country data*, "Journal of Monetary Economics", No. 34(2).
- Bigot, R., Croutte, P., Muller, J., Osier, G. (2012), *The middle classes in Europe: Evidence from the LIS data*, "LIS Working Paper Series", No. 580.
- Birdsall, N., Graham, C., Pettinato, S. (2000), *Stuck in the tunnel: is globalization muddling the middle class?*, "LIS Working Paper Series", No. 277.
- Centrum Badań Opinii Społecznej (2019), *Czy warto było zmieniać ustrój? Ocena przemian po 1989 roku*, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_076_19.PDF [dostęp: 27.07.2019].
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., Tetaz, M. (2013), *Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment*, "Journal of Public Economics", No. 98.
- Czernicki, Ł., Czerwiński, A., Kukołowicz, P., Kutwa, K., Maj, M. (2019), *Polska 1989-2019. Społeczeństwo, gospodarka, kultura*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Dallinger, U. (2013), *The endangered middle class? A comparative analysis of the role played by income redistribution*, "Journal of European Social Policy", No. 23(1).
- Domański, H. (2007), *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Domański, H. (2012), *Polska klasa średnia*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Domański, H., Tomescu-Dubrow, I. (2008), *Nierówności edukacyjne przed i po zmianie systemu*, (w:) Domański H. (red.), *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa.
- Domański, H., Przybysz, D. (2003), *Analiza przydatności schematu EGP jako wskaźnika pozycji społecznej*, https://www.researchgate.net/publication/301926032_Analiza_przydatnosci_schematu_EGP_jako_wskaznika_pozycji_spolecznej [dostęp: 27.07.2019].
- Easterly, W. (1999), *The middle class consensus and economic development*, The World Bank, Washington.
- Erikson, R., Goldthorpe, J.H., Portocarero, L. (1979), *Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden*, "The British Journal of Sociology", No. 30(4).
- Esping-Andersen, G. (Ed.) (1993), *Changing classes: Stratification and mobility in post-industrial societies*, Sage, London.
- Europejski Sondaż Społeczny (2002), https://www.europeansocialsurvey.org/download.html?file=ESS1e06_6&y=2002 [dostęp: 20.08.2019].
- Europejski Sondaż Społeczny (2016), https://www.europeansocialsurvey.org/download.html?file=ESS8e02_1&y=2016 [dostęp: 20.08.2019]

- Eurostat (2019), *Financial Balance Sheets*, [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasa_10_f_bs&lang=en] [dostęp: 20.08.2019]
- Ganzeboom, H.B., Treiman, D.J. (2003), *Three internationally standardised measures for comparative research on occupational status*, (w:) *Advances in cross-national comparison*, Springer, Boston.
- Główny Urząd Statystyczny (2016), *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2018 roku*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2018-roku,4,32.html> [dostęp: 17.07.2019].
- Główny Urząd Statystyczny (2019), *Ludność według grup wieku i płci*, Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/3/7/2577> [dostęp: 26.07.2019].
- Jasiecki, K. (2018), *Legitymizacja władzy i ograniczenia „stabej” merytokracji*, IFiS PAN, Warszawa.
- Kharas, H., Gertz, G. (2010), *The new global middle class: A cross-over from West to East*, (w:) *China's emerging middle class: Beyond economic transformation*, Brookings Institution Press, Washington.
- Kiersztyn, A. (2014), *Niepewność zatrudnienia. Kto jej doświadcza? Czy to stan chwilowy?*, IFiS PAN, Warszawa.
- Kochhar, R. (2017), *Middle Class Fortunes in Western Europe*, “LIS Working Paper Series”, No. 702.
- Kurkiewicz, J., Podolec, B., Sokołowski, A. (1999), *Rezultaty estymacji parametrów regresji modeli płac*, (w:) Kot, M.S. (red.), *Analiza ekonometryczna kształtowania się płac w Polsce w okresie transformacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Leiflufsrud, H., Bison, I., Jensberg, H. (2005), *Social class in Europe: European social survey 2002/3*, NTNU Samfunnsforskning/NTNU Social Research Ltd.
- Letki, N., Mierziņa, I. (2015), *Getting support in polarized societies: Income, social networks, and socio-economic context*, “Social Science Research”, No. 49.
- Lewicki, M. (2019), *Spoleczne życie hipoteki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Murphy, K.M., Shleifer, A., Vishny, R. (1989), *Income distribution, market size, and industrialization*, “The Quarterly Journal of Economics”, No. 104(3).
- Narojek, W. (2011), *Przeobrażenia społeczne z perspektywy losu jednostki (Wstępne założenia analizy zjawiska awansu społecznego w PRL)*, „Studia Socjologiczne”, nr 1(200).
- Newell, A., Socha, M.W. (2007), *The Polish wage inequality explosion*, “Economics of Transition”, No. 15(4).
- Polski Generalny Sondaż Społeczny* (1992), Instytut Studiów Społecznych im. Profesora Roberta B. Zajonca, Uniwersytet Warszawski, <http://www.ads.org.pl/opis-szczeg.php?id=91> [dostęp: 20.08.2019]
- Polski Generalny Sondaż Społeczny* (2002), Instytut Studiów Społecznych im. Profesora Roberta B. Zajonca, Uniwersytet Warszawski, <http://www.ads.org.pl/opis-szczeg.php?id=91> [dostęp: 20.08.2019].
- Polski Instytut Ekonomiczny (2019), *Badanie polskiej klasy średniej*, Warszawa.
- Strawiński, P., Majchrowska, A., Broniatowska, P. (2018), *Wage Returns to Different Education Levels. Evidence from Poland*, „Ekonomista”, nr 1.
- Weber, M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wright, E.O. (1997), *Class counts: Comparative studies in class analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Wyżnikiewicz, B. (2015), *Klasa średnia rośnie w Polsce w siłę*, „Obserwator Finansowy”,
<https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/klasa-srednia-rosnie-w-polsce-w-sile/> [dostęp: 24.07.2019].
- Zawistowska, A. (2012), *Horyzontalne nierówności edukacyjne we współczesnej Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Aneks metodyczny

▼ **Tabela A1.** Klasy społeczne w Polsce w latach 1992-2016: kryterium zawodowe (proc. ogółu dorosłej ludności)

Wyszczególnienie	1992	2002	2016
Profesjoniści wyższego szczebla	7,7	9,9	14,4
Profesjoniści niższego szczebla	14,0	14,1	16,9
Pracownicy umysłowi wykonujący prace rutynowe	14,1	15,1	17,7
Samozatrudnieni zatrudniający innych pracowników	2,4	3,0	4,7
Samozatrudnieni niezatrudniający pracowników	3,0	2,8	1,9
Fizyczni pracownicy nadzoru	5,1	4,2	0,5
Robotnicy wykwalifikowani	16,7	15,6	12,9
Robotnicy niewykwalifikowani	22,0	20,8	19,0
Robotnicy rolni	2,5	2,5	2,4
Samozatrudnieni rolnicy	12,4	12,0	9,7

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (1992, 2002) oraz Europejskiego Sondażu Społecznego (2002, 2016).

Klasa ekonomiczna zakodowana na podstawie kryterium dochodowego

Equivalent Household Disposable Income (EHDI) – jako całkowity dochód gospodarstwa domowego, po odliczeniu podatków oraz transferów publicznych, przeważony przez pierwiastek kwadratowy z liczby członków gospodarstwa domowego, obliczony według następującego wzoru.

$$EHDI = \frac{\text{dochód rozporządzalny netto gospodarstwa}}{\sqrt{\text{liczba członków gospodarstwa domowego}}}$$

gdzie:

DHI (*Disposable Household Income*) – oznacza całkowity dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł pomniejszony o podatki i inne należności.

Do klasy średniej zaklasyfikowano osoby, których EHDI zawiera się w przedziale od 67 proc. do 200 proc. mediany. Do klasy niższej zaklasyfikowano osoby, których EHDI nie przekroczył wartości 67 proc. mediany, zaś do klasy wyższej osoby, których EHDI przekroczył 200 proc. mediany.

Klasa społeczna zakodowana na podstawie schematu EGP

Do zakodowania zmiennej sytuującej respondentów w schemacie EGP wykorzystano następujące zmienne: zmienna ISCO o8 kodująca w sposób zestandaryzowany, umożliwiający dokonywanie międzynarodowych porównań, zawód wykonywany przez respondenta, zmienna identyfikująca stosunek własności respondenta względem wykonywanej pracy (pracownik najemny / osoba prowadząca własną działalność gospodarczą bądź pracująca w firmie rodzinnej) oraz liczba osób podwładnych, nad którymi respondent sprawuje kontrolę w pracy.

W przeprowadzonym badaniu 763 osoby (63 proc. respondentów) zadeklarowało wykonywanie obecnie (nawet w sytuacji chwilowej

przerwy) pracy odpłatnej. Dla tych osób zmienne wykorzystywane do zakodowania schematu EGP dotyczyły obecnie wykonywanej pracy. W przypadku 381 osób zbierane dane dotyczyły uprzednio wykonywanej pracy zaś w przypadku 14 dotyczyły pracy męża/żony/partnera/partnerki.

Przyporządkowania zawodu respondenta do poszczególnych klas społecznych schematu EGP dokonano przy zastosowaniu pakietu „iskoegp” opracowanego w programie STATA przez Johna Hendrickxa, bazującego na syntaksemie programu SPSS Harrego Ganzebooma i Donalda Treimana (2003).



Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.