

HENRYK DOMAŃSKI*

Wpływ wykształcenia na rozkład zarobków w Polsce w latach 1988–2013

Oddziaływanie wykształcenia na zarobki przyciągało uwagę ekonomistów i socjologów, chociaż interpretują oni te zależności inaczej. Z perspektywy ekonomicznej jest to charakterystyka kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa, rodzaj inwestycji podejmowanych w celu zwiększenia produktywności, wskaźnik efektywności i zysków. Z punktu widzenia pracowników osiągnięcia edukacyjne są formą kapitału, który powinien się zwrócić (Becker 1964). Z kolei w analizach socjologicznych zależność ta jest interpretowana głównie jako cecha kształtowania się hierarchii społecznej (Becker 1964; Jencks i in. 1972; Taubman i Wales 1974; Solon 1992; Zimmerman 1992; McIntosh 2004; Hanushek i Woessmann 2006).

Jednym z nurtów zainteresowania badaczy są długookresowe tendencje w oddziaływaniu wykształcenia na wielkość zarobków. Sformułowano na ten temat kilka teorii, które mogą być interpretowane kątem punktu widzenia kształtowania się w Polsce gospodarki rynkowej. Artykuł ten jest kontynuacją tego nurtu analiz. Opierając się na badaniach ankietowych prowadzonych w latach 1988–2013, prześledzę zmiany w sile związku między zarobkami a wykształceniem i innymi cechami, które są uwzględniane w analizach nad stratyfikacją społeczną. Pytanie jest następujące: czy odnotowany w latach 90. XX w. wzrost siły tej zależności (Domański 1995; Rutkowski 1996) utrzymuje się nadal, podlega stabilizacji czy może zanika, co mogłoby być m.in. odzwierciedleniem malejącej wartości wyższego wykształcenia, wynikającej z nadprodukcji absolwentów wyższych uczelni w stosunku do potrzeb.

* Prof. dr hab. Henryk Domański – Instytut Filozofii i Socjologii PAN oraz Instytut Badań Edukacyjnych; e-mail: hdomansk@ifispan.waw.pl

1. Założenia teoretyczne

Zmniejszenie się opłacalności wykształcenia mogłoby świadczyć o dysfunkcji systemu społeczno-ekonomicznego, który wkroczył na tory gospodarki rynkowej. Zgodnie bowiem z logiką transformacji gospodarki rynkowej zależność ta powinna się raczej kształtować odwrotnie, tzn. opłacalność wykształcenia powinna się zwiększać. Kierowanie się względami efektywności wymaga wynagradzania według kwalifikacji – w przeciwieństwie do systemu komunistycznego, w którym zasady dystrybucji zarobków były w znacznym stopniu kontrolowane przez władze, kierując się innymi względami (Nee 1989).

Jak wykazuje Polanyi (1944), głównym świadectwem przechodzenia od społeczeństw tradycyjnych do systemów rynkowych było pojawienie się nowego mechanizmu w postaci uzyskiwania odpowiednio wysokich „zwrotów” za osiągnięcia edukacyjne – mechanizm ten zastępował zasadę dziedziczenia pozycji rodziców. Siła związku wykształcenia z zarobkami miała ulegać wzmocnieniu na kolejnym etapie rozwoju, jakim było przechodzenie do społeczeństw postprzemysłowych. Zróżnicowanie zarobków, a ogólniej ujmując – pozycji społecznej – zaczęło być jeszcze silniej kształtowane przez osiągnięcia edukacyjne, zastępując takie czynniki jak zmysł przedsiębiorczości czy kariera typu „z pucybuta milioner” (Bell 1970). Jedną z konsekwencji oparcia się społeczeństw postprzemysłowych na wiedzy był wzrost roli merytokracji i tworzenie się nowej elity, obejmującej kadry zarządzające i ekspertów.

Hipotezy te uzyskały potwierdzenie w wynikach analiz empirycznych. Prawidłowością jest, że wyższy poziom wykształcenia jest związany z uzyskiwaniem wyższych zarobków, to samo stwierdzono w odniesieniu do zależności poziomu zarobków od kompetencji, kwalifikacji i zdolności jednostek (Harkness, Machin 2009; Chevalier i in. 2004; Dickerson 2005). W analizach dotyczących stratyfikacji społecznej poziom wykształcenia jest traktowany nie tylko jako rodzaj inwestycji i kapitału ludzkiego (Jencks i in. 1972; Featherman, Hauser 1978), lecz także jako formalne kryterium („kredencja”) uwzględniane przez pracodawców przy obsadzaniu pozycji zawodowych i wynagradzaniu za pracę (Collins 1978). Jeszcze innego wyróżnienia dostarcza teoria konfliktów: przebieg kariery edukacyjnej jest utożsamiany tu z mechanizmami selekcji i strategiami kreowanymi przez klasy o wyższym statusie społecznym w celu zachowania uprzywilejowanej pozycji (Bowles, Gintis 1976). Jedną z nowszych interpretacji oferuje postfordyzm. W teorii tej akcentuje się potrzebę elastycznego reagowania na zmiany popytu, co wymaga m.in. przechodzenia od formy zatrudnienia opierającej się na stałych kontraktach do realizacji zadań krótkookresowych. Postfordyzm wymusza zapotrzebowanie na pracowników z kwalifikacjami o szerokim profilu zawodowym. Z tego powodu wykształcenie uzyskiwane w systemie szkolnym uzyskuje większą wartość od specjalistycznych kwalifikacji, uzyskiwanych w ramach firm, co było charakterystyczną cechą fordyzmu (Johnson 1997; DiPirete i in. 2002).

Nie zmienia to faktu, że istotnym wyznacznikiem zarobków pozostaje pochodzenie społeczne. Jak twierdzą np. Becker i Tommes (1979), zarobki są pochodną indywidualnych zasobów jednostek i zasobów rodziców. Wielkość inwestycji edukacyjnych dokonywanych przez rodziców (jest to część „zasobów” rodziny pomniejszonych o wielkość konsumpcji) jest rezultatem antycypowania sukcesów zawodowych ich dzieci. Cytowani autorzy do indywidualnych zasobów zaliczają poziom wykształcenia i zdolności jednostek, a poza tym skłonność do ponoszenia ryzyka, łut szczęścia i alokację na rynku pracy, przypisywaną czynnikom losowym. W modelu tym jest uwzględniany również wpływ państwa przez prowadzenie określonej polityki socjalnej i reform.

2. Społeczeństwa postkomunistyczne i Polska

Jak kształtowały się te zależności w odniesieniu do Polski? Zgodnie z oczekiwaniami upadkowi systemu komunistycznego towarzyszył wzrost nierówności zarobków. Znalazło to odzwierciedlenie w sile związku wysokości zarobków z poziomem wykształcenia, chociaż nie są to oczywiście zjawiska tożsame. Kwestia kształtowania się tej zależności stała się jednym z wątków ogólniejszej refleksji dotyczącej wzorów przechodzenia społeczeństw postkomunistycznych do demokracji rynkowej. Zdaniem części autorów najbardziej prawdopodobnie rysowało się podążanie śladami społeczeństw zachodnich, podczas gdy inni wskazywali na rolę odmiennego kontekstu społeczno-kulturowego, znaczenie instytucji lokalnych i politykę rządu (Burawoy 2001; Stark, Bruszt 2001). Scenariusz łagodnej transformacji zderzał się więc z alternatywną interpretacją, w której podkreślano dziedziczenie mentalności sowieckiej, brak przedsiębiorczości, niedostatek kapitału oraz bariery wynikające z obsadzania stanowisk i zawłaszczania majątku przez nomenklaturę partyjną (Staniszki 1991; Rona-Tas 1994; Cao, Nee 2002)¹.

Niezależnie od różnych interpretacji faktem jest, że w latach 90. XX w. absolwenci wyższych uczelni byli wyraźnie lepiej wynagradzani w porównaniu z kategoriami sytuującymi się na niższych piętrach hierarchii wykształcenia niż w latach 80. W sumie potwierdzał się scenariusz naśladowania społeczeństw zachodnich. Prawidłowość tę można było traktować jako oznakę zwiększającej się roli meritokracji i przechodzenia do gospodarki rynkowej. Odnotowano ją w Czechach, Chinach, Słowacji, na Węgrzech i w Polsce (Domański 1995; Noorikov i in. 1997; Svejnar 1999; Zhao, Zhou 2002; Campos, Joliffe 2005; Vecernik 2009), natomiast nie stwierdzono jej w Rosji, co wyjaśniano długotrwałym oddziaływaniem ustroju komunistycznego, który utrzymywał się w tym społeczeństwie najdłużej. W Rosji funkcjonowała wymiana bezgotówkowa i nieformalne transakcje pieniężne, czę-

¹ W literaturze socjologicznej ścieżka naśladowania wzorów zachodnich funkcjonowała pod nazwą *capitalism by design*, a ścieżka odmiennego kontekstu jako *path dependence*. Społeczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej rozpatrywane były razem z Chinami.

stym zjawiskiem było też zaleganie przez firmy z płaceniem wynagrodzeń. Transformacja wykazywała tam oznaki chaosu i nieprzewidywalności. W porównaniu z systemem komunistycznym wpływ wykształcenia na zarobki był mniejszy (Gerber i Hout 1998; Sheidvasser, Benítez-Silva 2000), chociaż z drugiej strony w początkowym okresie dokonywał się pewien wzrost zależności zarobków od pozycji zawodowej, tak jakby miało tam jednak miejsce odchodzenie od poprzedniego systemu (Bian, Gerber 2004).

Analiza tych prawidłowości w dłuższym przedziale czasowym pozwala odpowiedzieć na kilka pytań dotyczących mechanizmów stratyfikacji społecznej. Wróćmy do Polski. Ważne jest to, że w latach 2005–2008 tendencje do zwiększania się siły związku między wykształceniem a zarobkami osłabły, a nawet uległy pewnemu zmniejszeniu (Domański 2011). Wartość rynkowa wyższego wykształcenia stała się niższa, czego odzwierciedleniem było zmniejszenie się przewagi zarobków uzyskiwanych przez absolwentów wyższych uczelni w stosunku do średniej krajowej, chociaż w dalszym ciągu utrzymywały się one na wyższym poziomie niż w latach 80. XX w. Zahamowanie tendencji do wzrostu zarobków można traktować jako efekt przesylenia rynku pracy kapitałem edukacyjnym. W latach 90. XX w. dystrybucja zarobków zbliżyła się do racjonalności rynkowej, a w późniejszym okresie dyplomy szkół wyższych osiągnęły stan nasycenia, który trudno było w następnym okresie przekroczyć.

Powstaje pytanie, jak układały się te relacje w kolejnym przedziale czasowym. Zakładając, że siła tej zależności była stosunkowo wysoka, utrzymywanie się jej byłoby oznaką stabilizacji mechanizmów wynagradzania według kompetencji i zdolności jednostek. Świadczyłoby również, że zasady oparte na racjonalności rynkowej podążają własnym torem, niezależnie od zawirowań systemu politycznego i innych załamań, które nie podlegają kontroli. Wynagradzanie odpowiednie do kompetencji i zasług jest zaliczane do wskaźników merytokracji, tak więc procesy te prowadziłyby do zmian w stylu życia, przez wymuszanie dążeń do sukcesu zawodowego, inwestowania w edukację dzieci i działania na rzecz awansu materialnego rodziny. Stanowi to podłoże do rozwoju klasy średniej i wzrostu zamożności. Jest czynnikiem napędzania konsumpcji i usług, nadaje sens życiu, motywuje do większej efektywności i łagodzi napięcia społeczne.

Barierą ograniczającą kształtowanie się tych prawidłowości może być nadprodukcja absolwentów wyższych uczelni w stosunku do zapotrzebowania rynkowego. Wyniki międzynarodowych analiz porównawczych wskazują, że o ile wzrostowi poziomowi wykształcenia towarzyszy początkowo wzrost nierówności dochodów, o tyle w późniejszym okresie następuje ich spadek. Osoby z wyższym wykształceniem uzyskują najpierw wyższe zarobki (odzwierciedleniem tego jest wzrost dystansu dzielącego ich od kategorii lokujących się niżej), ale w wyniku inflacji wykształcenia premia zarobkowa z tytułu wykształcenia zaczyna się zmniejszać. W teoriach ekonomicznych zjawisko to określane jest mianem zastępowania efektu „kompozycyjnego” efektem „kompresji” (Ram 1989; Gregorio, Lee 2002). Sytuacja ta sprzyja więc osłabieniu wartości wyższego wykształcenia, a zatem obniżeniu się jego ceny rynkowej.

Hipoteza ta sprawdza się w przypadku nierówności zarobków, ale w odniesieniu do zależności z poziomem wykształcenia jest nieco inaczej. Oznaki nadprodukcji wyższego wykształcenia występują w większości społeczeństw rynkowych. Jedną z pierwszych oznak tego procesu było obniżenie się zarobków pracowników z wyższym wykształceniem w Stanach Zjednoczonych w latach 70. XX w. Na mocy decyzji Kongresu uczestnikom wojny w Wietnamie zapewniono wtedy bezpłatny dostęp na studia (Featherman, Hauser 1978). Jednocześnie wzrost liczebności osób z wyższym wykształceniem nie musi prowadzić do zmniejszenia się jego opłacalności. Wyniki badań prowadzonych w latach 1997–2003 wskazują, że występujące w większości krajów zwiększanie się odsetka absolwentów wyższych uczelni nie doprowadziło do zmniejszenia premii zarobkowej w stosunku do kategorii o niższym statusie. Cytowani autorzy przypisują to rosnącemu zapotrzebowaniu na wysokie kwalifikacje, wymaganiom rozwoju technologicznego i poprawie jakości szkół wyższych (Machin, McNally, Silva 2007). Procesy te mogą neutralizować negatywne oddziaływanie efektu „kompresji”, stąd cena rynkowa wyższego wykształcenia nie ulega redukcji. Zwiększenie się wpływu wykształcenia na zarobki w latach 1997–2003 stwierdzono również w Polsce (Domański 2011).

Tabela 1
Kategorie wykształcenia w Polsce w latach 1988–2013 (w %)

Wykształcenie	1988	1992	1995	2002	2005	2010	2013
Podstawowe	34,4	28,2	26,8	17,1	16,3	10,1	10,7
Zasadnicze zawodowe i średnie nieukończone	28,4	29,9	30,5	32,4	34,4	26,2	32,6
Średnie ukończone	22,9	27,1	27,6	27,3	25,6	31,0	30,9
Policealne i wyższe nieukończone	6,8	6,0	7,0	13,0	12,9	13,8	6,1
Wyższe ukończone	8,2	8,8	8,1	10,1	10,8	18,9	19,7
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne.

Niemniej jednak realistyczna wydaje się hipoteza, która mówi o zmniejszaniu się związku między wykształceniem i poziomem zarobków. Przemawiają za tym następujące okoliczności. W latach 1988–2013 dokonał się w Polsce ponad dwukrotny wzrost względnej liczby osób z wyższym wykształceniem: w populacji osób aktywnych zawodowo odsetek ten zwiększył się z 8,2% do 19,7% (tab. 1)². Nie znalazło to jednak odzwierciedlenia w zwiększeniu się możliwości obsadzenia pozycji sytuujących się w górnych partiach hierarchii społeczno-zawodowej.

² Ustalenia te pochodzą z badań ankietowanych realizowanych na ogólnopolskich próbach dobieranych metodą losową. Dla utrzymania porównywalności badana próba dotyczy osób w wieku 21–65 lat, bo taki był przekrój wiekowy badania z 1988 r.

W 1988 r. odsetek kierowników wyższego szczebla i specjalistów wynosił 7,2%, w latach 1988–1992 zwiększył się do 9,2%, w 2005 r. wyniósł 10,6%, a do 2013 r. zmniejszył się do 9,7% (tab. 2). Ta kategoria zatrudnienia utrzymywała się więc na mniej więcej tym samym względnym poziomie, a jej udział był dwukrotnie mniejszy niż względna liczba osób z wyższym wykształceniem, co wskazywało na nadprodukcję wyższego wykształcenia w stosunku do potrzeb. Zwiększyło się raczej zapotrzebowanie na zawody wymagające niższych kwalifikacji – np. odsetek szeregowych pracowników w usługach i handlu zwiększył się z 7,8% do 13,7%, a udział robotników niewykwalifikowanych z 12,9% do 18,7%. Dla osób z wyższym wykształceniem nie były to zmiany korzystne. Konsekwencją powinno być zmniejszenie się jego wartości rynkowej. Wprawdzie osoby z wyższym wykształceniem w dalszym ciągu uzyskiwały najwyższe zarobki, ale przewaga ich nad pozostałymi kategoriami mogła się zmniejszać.

Tabela 2

Kategorie społeczno-zawodowe w Polsce w latach 1988–2013 (w %)

Kategorie społeczno-zawodowe	1988	1992	1995	2002	2005	2010	2013
Kierownicy wyższego szczebla i specjaliści	7,2	9,2	8,5	9,1	10,6	13,7	9,7
Pracownicy umysłowi	31,6	26,8	28,0	29,2	30,1	37,4	32,8
Właściciele firm	3,0	5,7	6,4	6,5	5,5	8,8	6,2
Robotnicy wykwalifikowani	26,3	19,6	18,1	20,0	19,8	12,2	20,9
Robotnicy niewykwalifikowani	12,9	24,4	26,1	23,0	25,4	19,5	18,7
Rolnicy	19,0	14,3	12,9	12,3	8,6	8,5	11,8
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne.

Barierą rozwoju merytokracji może być również dziedziczenie pozycji rodziców. Nie byłby to ewenement, bo wiadomo, że wpływ pochodzenia społecznego jest trwałym ogniwem odtwarzania się barier klasowych (Domański in. 2008; Black, Deveroux 2011; Ishida, Miwa 2012). Prawidłowości te dotyczą nie tylko osiągnięć edukacyjnych i awansu zawodowego, ale i nierówności dochodów, chociaż druga z tych zależności jest słabsza, co wynika z redystrybucji zarobków przez państwo, negocjacji pracodawców ze związkami zawodowymi i zmian koniunktury (Gregg i in. 2013; Breen i in. 2016). Analizy dotyczące lat 70. XX w. wskazują, że w systemie komunistycznym pochodzenie społeczne wywierało słaby wpływ na różnicowanie zarobków. Dokonywało się to bardziej za pośrednictwem wykształcenia i innych ogniw pośrednich niż przez bezpośrednie dziedziczenie pozycji rodziców (Pohoski 1979). Dystrybucja wynagrodzeń w poprzednim systemie była silniej kontrolowana przez państwo (Parkin 1979), osłabiając wpływ kapitałów rodzinnych. Prawdopodobnie pochodzenie silniej różnicowało zarobki w krajach zachodnich. Jeżeli tak, to jedną z konsekwencji przejścia do systemu rynkowego powinien być

wzrost roli czynników pochodzeniowych. Rodzice są teraz silniej motywowani do inwestowania w edukację dzieci i inne zasoby, które przekładają się na zarobki – ci o wyższym statusie podporządkowują temu strategię życiową, a z kolei najubożsi nie mogą sobie na to pozwolić. Potraktuję to jako drugą hipotezę – o zwiększeniu się wpływu pochodzenia społecznego na nierówności zarobków.

3. Dane i zmienne

Hipotezy te zweryfikuję na danych z 9 badań ankietowanych realizowanych w latach 1988–2013. Wszystkie próby dobierano metodą losową. Dane pochodzące z badania „Struktura społeczna II” (pierwsza edycja późniejszego POLPAN) uzyskano na podstawie imiennej próby zrealizowanej na 5817 respondentów (Słomczyński i in. 1989). W odniesieniu do lat 1992–2010 odwołuję się do danych Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego, realizowanego na próbach adresów domowych, w których liczba respondentów kształtowała się w granicach 1250–1700. Ostatni zbiór danych pochodzi z ostatniej edycji POLPAN, przeprowadzonej w 2013 r. na próbie 2780 respondentów.

Zmienną wyjaśnianą są miesięczne zarobki. W 1988 r. i 2013 r. respondenci podawali najpierw informacje dotyczące wykonywanego zawodu, a następnie odpowiadali na pytanie: „ile wynosi Pana/Pani miesięczny dochód na rękę z tej pracy (działalności zarobkowej). Proszę wziąć pod uwagę średnią z ostatnich miesięcy”. W 2013 r. pytanie dotyczyło „głównej”, a nie „tej” pracy, ale można założyć, że w obu przypadkach był to pomiar dotyczący tego samego aspektu. Natomiast w badaniu PGSS respondentów proszono o podanie kwoty wszystkich zarobków: „Biorąc pod uwagę (rok badania) proszę powiedzieć, ile wynosiły Pana/Pani przeciętne miesięczne zarobki (dochody) pochodzące z pracy pod odjęciem podatków”. W celu zapewnienia porównywalności dla wszystkich punktów czasowych na etapie analiz zarobki zostały wyrażone w postaci logarytmicznej.

Dwiema zmiennymi wyjaśniającymi są poziom wykształcenia i pochodzenie społeczne. Uwzględniłem również wpływ pozycji zawodowej, która bezpośrednio rzuca na zróżnicowanie zarobków. W biografii życiowej wydarzenia te kształtują się w postaci określonej sekwencji: można założyć, że poziom wykształcenia oddziałuje na zarobki bezpośrednio i za pośrednictwem pozycji zawodowej, a pochodzenie społeczne – bezpośrednio i za pośrednictwem obu tych cech. Przedmiotem mojej analizy będą zarówno zależności bezpośrednie, jak i pośrednie. Wykształcenie jest zdefiniowane w podziale na 5 kategorii – na osoby: a) z wyższym wykształceniem, będące posiadaczami dyplomu, b) z nieukończonym wykształceniem wyższym lub pomaturalnym, c) z ukończonym średnim, d) z zasadniczym zawodowym lub nieukończonym średnim, e) podstawowym i niższym. Poziom wykształcenia jest tu sumarycznym wskaźnikiem kilku aspektów: umiejętności, kompetencji, a z perspektywy ekonomicznej – ceny rynkowej respondentów. Wyższe wykształcenie zwiększa produktywność i ułatwia podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji

edukacyjnych, zwłaszcza pod kątem widzenia porównania ich kosztów z zyskami (Welsh 1970). Ograniczeniem tego wskaźnika jest nieuwzględnianie innych rodzajów edukacji (np. kursów i szkoleń) oraz innych umiejętności, dotyczących np. kontaktów z klientem, komunikowania się i współpracy. Niemniej jest to jedyny wskaźnik zapewniający porównywalność w różnych punktach czasowych. Z kolei wskaźnikiem pochodzenia społecznego jest zawód ojca mierzony na skali prestiżu zawodów. Jest to standardowe narzędzie pomiaru odnoszące się do sytuacji, gdy respondent miał 14 lat. W przypadku Polski skala prestiżu zawodów wydaje się stosunkowo najlepszym narzędziem porównywania zmian w czasie. Zastosowałem ją również do pomiaru pozycji społeczno-zawodowej respondentów.

Pozostałymi zmiennymi niezależnymi są: płeć, rok urodzenia, wielkość miejsca zamieszkania (kilkupunktowa skala zaczynająca się od wsi, a kończąca na miastach zamieszkiwanych przez 500 tys. i więcej mieszkańców) oraz stanowisko kierownicze – jest to 3-punktowa skala, gdzie na najwyższej pozycji sytuują się kierownicy, których podwładni są również kierownikami, poniżej są kierownicy mający tylko podwładnych, a na dole szeregowi pracownicy niebędący kierownikami. Dla 1988 r. zmienna ta sprowadzona jest do dychotomicznego podziału „podwładni-kierownicy”, co wynika z zadania pytania o stanowisko kierownicze w mniej szczegółowej postaci.

4. Zależność bezpośrednia

Najistotniejsze jest to, jak kształtowały się zależności między wykształceniem a poziomem zarobków. Wzrost wpływu wykształcenia na zarobki można by interpretować jako świadectwo wynagradzania według kwalifikacji i „zasług” utożsamianych z merytokracją, podczas gdy malejąca siła tej zależności byłaby raczej wskaźnikiem obecności różnych mechanizmów ograniczających rolę wykształcenia: oddziaływania czynników instytucjonalnych, związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, aktywnością związków zawodowych, interwencjonizmem państwowym i dziedziczeniem pozycji rodziców. O tym, jak było w rzeczywistości, informują wyniki analizy przedstawione w tabeli 3. Są to parametry regresji zarobków dla kategorii wykształcenia i pozycji społecznej ojca przy kontroli innych czynników dla 9 punktów czasowych.

Zgodnie z oczekiwaniami nierówności zarobków kształtowały się w postaci hierarchii, w której najwyżej sytuowali się absolwenci szkół wyższych, a stosunkowo najniżej osoby z nieukończonym wykształceniem podstawowym (kategoria referencyjna). Poniżej średniej lokowały się również kategorie z wykształceniem średnim i poniżej średniego³. W 2013 r. średni dystans między zarobkami osób z wyższym wykształceniem w stosunku do średniej ogółem (wyrażony w postaci lo-

³ Wyjaśniam, że kategorie wykształcenia zostały wprowadzone metodą „kodowania efektów”, co pozwala interpretować wielkości parametrów regresji jako charakterystykę dystansu między średnią zarobków dla danej kategorii a średnią w próbie. Dla większości punktów czasowych kategorią, w której zarobki kształtowały się najniżej były osoby z nieukończonym wykształceniem podstawowym, czego tu nie przedstawiam.

Tabela 3
Zależność między zarobkami a poziomem wykształcenia i innymi cechami w modelu regresji w latach 1988–2013

Zmienne niezależne	1988	1992	1995	1999	2002	2005	2008	2010	2013
Płeć	0,449**	0,332**	0,323**	0,213**	0,297**	0,301**	0,341**	0,217**	0,359**
Wiek w latach	-0,004*	0,002	0,006**	0,000	0,001	0,004	0,000	-0,002	0,010**
Osoby z wykształceniem:									
wyższym	0,171**	0,142**	0,312**	0,352**	0,388**	0,479**	0,373**	0,301**	0,275**
ponadśrednim	0,038	-0,025	0,123*	-0,010	0,139**	0,193**	0,084	0,085	0,035
średnim ukończonym	0,012	0,069	-0,029	-0,039	0,047	-0,070	0,069	-0,024	-0,032
średnim nieukończonym i zasadniczym zawodowym	-0,048	0,046	-0,140**	0,033	0,032	0,123**	-0,134**	0,108*	-0,152
podstawowym	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stanowisko kierownicze	0,186**	0,270**	0,260**	0,258**	0,224**	0,253**	0,314**	0,305**	0,272**
Wielkość miejsca zamieszkania	0,041**	0,045**	0,039**	0,050**	0,051**	0,044**	0,023*	0,010	0,027*
Pozycja zawodowa ojca	0,000	0,006**	0,002	0,000	0,001	0,002	-0,001	0,004	-0,005
Stała	5,007	4,126	5,039	6,110	6,133	6,045	6,535	6,675	7,821
$R(\text{adj})^2$	0,299	0,328	0,337	0,304	0,306	0,337	0,331	0,282	0,327

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$.

Źródło: obliczenia własne.

garytmicznej) wynosił 0,275, a w 2010 r. – 0,301. Po wyrażeniu dystansu w postaci procentowej różnicy te kształtowały się w stosunku do średniej odpowiednio na poziomie 317% ($e^{0,275} - 1$) i 351% ($e^{0,301} - 1$)⁴. O tyle więc wyższe zarobki uzyskiwali absolwenci szkół wyższych niezależnie od wieku, płci i innych czynników. Z kolei wyższe wykształcenie było najmniej opłacalne w systemie komunistycznym. W 1988 r. współczynnik regresji wyniósł 0,171. W porównaniu do średniej zarobków przewaga ta wynosiła więc tylko 186%.

Druga kwestia dotyczy dynamiki zmian w czasie. Po upadku systemu komunistycznego wykształcenie coraz silniej różnicowało zarobki. Tendencja ta utrzymywała się do 2005 r., kiedy to dystans zarobkowy między osobami z wyższym wykształceniem w stosunku do średniej zwiększył się z 186% do 614%⁵. Można założyć, że siła tej zależności doszła do stanu maksymalnego, po przekroczeniu którego ustabilizowała się, ulegając tylko okresowym wahaniami. W latach 2005–2008 przewaga zarobków uzyskiwanych przez absolwentów wyższych uczelni nad średnimi zarobkami obniżyła się do 452%, w 2010 r. było to 351%, a w 2013 r. już tylko 317%. Wynik ten zdaje się potwierdzać hipotezę o obniżeniu się opłacalności wyższego wykształcenia, co wynikało w jakimś stopniu z nadmiaru absolwentów z wyższym wykształceniem, czyli efektu zwiększenia się liczebności tej kategorii w stosunku do możliwości obsadzania ról zawodowych. Oczywiście, jest to jedna z możliwych interpretacji, nie jesteśmy bowiem w stanie oddzielić efektu nadprodukcji absolwentów wyższych uczelni od innych czynników oddziałujących na nierówności zarobków. Należy podkreślić, że jest to typowy mankament wszystkich dotychczasowych analiz tej zależności dotyczących okresu transformacji społeczeństw postkomunistycznych do systemów rynkowych. Wynika z posługiwania się danymi ograniczonymi do kilku punktów czasowych (Walder 1996, s. 1064) – w przypadku tej analizy było ich dziewięć.

Trzecia uwaga dotyczy czynników pochodzeniowych. Jak można było przewidzieć, nie występują oznaki zwiększenia się zależności między zarobkami a pochodzeniem społecznym. Co ważniejsze, pozycja zawodowa ojca nie różnicuje zarobków niezależnie od analizowanych tu zmiennych, co nie wyklucza, że oddziałuje ona za pośrednictwem wykształcenia czy pozycji zawodowej, do czego za chwilę przejdziemy. Należy odnotować, że istotnymi wyznacznikami zarobków są płeć, stanowisko kierownicze i wielkość miejsca zamieszkania. Wyższe zarobki uzyskują kierownicy (w stosunku do podwładnych), mężczyźni (w relacji do kobiet) i mieszkańcy większych miejscowości. Zależności te nie podlegają kierunkowym zmianom w czasie, być może z wyjątkiem miejsca zamieszkania – w latach 2005–2013 siła tej zależności uległa zmniejszeniu, tak jakby przewaga większych miejscowości uległa redukcji.

⁴ Ponieważ „dystanse” te są wyrażone w jednostkach logarytmu naturalnego, wygodniej jest je sprowadzić do postaci, które można interpretować w kategoriach procentowego odchylenia od średniej w próbie. Jest to możliwe przez przekształcenie ich do postaci wykładniczej (e^n) i odjęcie uzyskanego wyniku od 1. Przypomnijmy, że logarytm naturalny n liczby x jest wykładnikiem stałej e (równej w przybliżeniu 2,71), która podniesiona do potęgi n daje x , czyli, jeżeli $\log_e x = n$, to $e^n = x$.

⁵ Współczynnik regresji dla 2005 r. wyniósł 0,479. Po przekształceniu go do postaci wykładniczej wynosił 1,614.

5. Zależności pośrednie

Bezpośredni wpływ pochodzenia społecznego i osiągnięć edukacyjnych na zarobki należy oddzielić od mechanizmów pośredniczących. Najistotniejszym ogniwem pośredniczącym jest pozycja zawodowa, która bezpośrednio rzutuje na wielkość zarobków. Siłę tych zależności ustaliłem w modelu ścieżkowym⁶. Wielkości parametrów dla wszystkich punktów czasowych przedstawione są w tabeli 4. Model ten opiera się na założeniu, że pierwotnymi wyznacznikami nierówności zarobków są: pochodzenie społeczne, wiek i płeć. Równocześnie zakłada się tu występowanie zależności pośrednich: pochodzenie społeczne różnicuje zarobki przez wykształcenie i pozycję zawodową, a poziom wykształcenia oddziałuje za pośrednictwem pozycji zawodowych. Uwzględnienie tych zależności pozwala uchwycić sumaryczny wpływ wykształcenia i czynników pochodzeniowych na wielkość zarobków⁷.

Należy dodać, że jest to jeden z kilku modeli, którymi się można posłużyć. Pominąłem w nim wielkość miejsca zamieszkania i usytuowanie w hierarchii stanowisk. Uwzględnienie tych zmiennych nie modyfikuje znacząco rozpatrywanych tu zależności ani nie poprawia dopasowania modelu do danych. Istotne jest to, że żaden z przetestowanych przeze mnie modeli nie spełnia statystycznych kryteriów dopasowania do danych, stąd parametry przedstawione w tabeli 4 należy traktować ostrożnie.

Analiza ta prowadzi do trzech wniosków. Pierwszy wniosek dotyczy zależności między zarobkami a pochodzeniem społecznym. Widać, że pochodzenie społeczne wywiera stosunkowo słaby wpływ na nierówności zarobków przy uwzględnieniu innych aspektów biografii życiowej. Świadczyłoby to, że mechanizmy rynkowe nie zwiększyły bezpośredniego oddziaływania tego czynnika ani też oddziaływanie to nie uległo zmniejszeniu, pomijając okresowe wahnięcia. Tak więc zarobki nie zależą bezpośrednio od zamożności i statusu rodziców. Natomiast dokonuje się to za pośrednictwem kariery edukacyjno-zawodowej, o czym informują wielkości parametrów przedstawionych w tabeli 4. Pochodzenie społeczne okazuje się znaczącym wyznacznikiem zarobków, przy czym – zaczynając od 2008 r. – zależności te były nawet silniejsze. W latach 2008–2010 „całkowity” wpływ pochodzenia społecznego zwiększył się z 0,147 do 0,233, a w następnym okresie wzrósł do 0,285, co wskazywałoby na zwiększającą się rolę tego czynnika, być może tylko przejściowo. Nasuwa się refleksja, że wyższe pochodzenie społeczne jest związane z większymi inwestycjami rodziców w edukację ich dzieci, dostarcza im większego kapitału kulturowego i zapewnia lukratywne kontakty. Ułatwia również dostęp do pozycji zawodowych przekładających się na stosunkowo wysokie zarobki.

Drugi wniosek dotyczy wykształcenia. Prawidłowością jest, że ze wzrostem wykształcenia związane są wyższe zarobki. Wynika to zarówno z bezpośrednich

⁶ Na życzenie autor może udostępnić osobom zainteresowanym formalny zapis tego modelu wraz z ilustracją graficzną.

⁷ W modelu tym wykształcenie wyrażone jest w postaci zmiennej ilościowej, o wartościach od 1 (podstawowe i niepełne podstawowe) do 5 (wyższe ukończone).

Tabela 4
Zależności między zarobkami, pochodzeniem społecznym, wykształceniem i pozycją zawodową w modelu ścieżkowym w latach 1988–2013

Zmienne niezależne	1988	1992	1995	1999	2002	2005	2008	2010	2013
Zależności bezpośrednie									
Pozycja zawodowa ojca	0,047**	0,065**	0,042**	0,001	0,029	0,044	-0,011	0,089*	0,035
Poziom wykształcenia	0,102**	0,316**	0,265**	0,344**	0,381**	0,362**	0,234**	0,270**	0,347
Pozycja zawodowa respondentów	0,303**	0,036*	0,205**	0,102**	0,132**	0,152**	0,324**	0,157**	0,232
Zależności pośrednie									
pochodzenia społecznego za pośrednictwem poziomu wykształcenia i pozycji zawodowej	0,085**	0,007	0,027**	0,019*	0,029**	0,027**	0,062**	0,034**	0,053
pochodzenia społecznego za pośrednictwem poziomu wykształcenia	0,039**	0,096**	0,061**	0,105**	0,130**	0,093**	0,070**	0,094	0,139**
pochodzenia społecznego za pośrednictwem pozycji zawodowej	0,016	0,003	0,027**	0,007	0,018**	0,001	0,027**	0,016*	0,058
poziomu wykształcenia za pośrednictwem pozycji zawodowej	0,224	0,022*	0,116**	0,063**	0,084**	0,104**	0,206**	0,097**	0,131**
Zależności całkowite									
Pozycja zawodowa ojca	0,173**	0,170**	0,157**	0,133**	0,205**	0,166**	0,147**	0,233**	0,285**
Poziom wykształcenia	0,326**	0,339**	0,381**	0,407**	0,465**	0,466**	0,440**	0,367**	0,478**
$R(\text{adj})^2$	0,221**	0,171**	0,285**	0,225**	0,297**	0,352**	0,342**	0,214**	0,383**

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$.

Źródło: obliczenia własne.

zależności między tymi zmiennymi, jak i pośredniczącej roli pozycji zawodowej, niemniej siła bezpośredniej zależności była większa. Dane przedstawione w tabeli 4 wskazują, że w latach 1988–2002 wartość tego parametru zwiększyła się z 0,102 do 0,381, w latach 2002–2008 zmniejszyła się, a następnie ponownie zwiększyła się – w 2013 r. do 0,345. Przewaga bezpośredniego wpływu wykształcenia była więc stałym zjawiskiem, występującym w okresie jego wzrastającej opłacalności w latach 90. XX w., pewnego obniżenia się jego wartości rynkowej w następnej dekadzie, a następnie stabilizacji. Natomiast oddziaływanie za pośrednictwem pozycji zawodowej nie podlegało żadnym tendencjom, poza tym, że na przemian zwiększa się ono i maleje. Najistotniejsze jest to, że „całkowity” wpływ wykształcenia na zarobki, który w ramach rozpatrywanego modelu jest wypadkową tych zjawisk, zwiększył się w latach 1988–2005 z 0,326 do 0,466, a następnie utrzymywał się na wysokim poziomie – w 2013 r. całkowita wartość rynkowa wykształcenia zwiększyła się nawet do 0,478. Reasumując, dominuje bezpośredni wpływ kapitału edukacyjnego, niemniej wysokość zarobków zależała również od lokowania ludzi na odpowiednich pozycjach.

Trzeci wniosek dotyczy oddziaływania pozycji zawodowej. Faktem do zapamiętania jest to, że w 1988 r. zależność zarobków od pozycji zawodowej była silniejsza w porównaniu z późniejszym okresem kształtowania się gospodarki rynkowej. Zajmowanie wyższych pozycji zapewniało wtedy znacznie wyższe zarobki (0,303) niż osiągnięcia edukacyjne (0,102), jakby ważniejsze było przypisanie do określonych pozycji niż kwalifikacje formalne. W latach 90. XX w. pozycja zawodowa ustępuje wykształceniu. Być może wynika to ze zmiany ról zawodowych. We współczesnej gospodarce kapitalistycznej funkcjonowanie firm i instytucji wymaga elastycznego reagowania na zmiany koniunktury. Pracownicy muszą wykonywać różne czynności, praca jest wielozadaniowa i mniej określona, niż miało to miejsce w przeszłości. Bardziej wymiernym kryterium oceny i wynagradzania jest więc poziom wykształcenia niż zawód.

Wnioski

Przedstawione tu ustalenia są potwierdzeniem oczekiwań kierowanych pod adresem kształtowania się gospodarki rynkowej. Zależność między poziomem wykształcenia i wielkością zarobków jest teraz większa niż w latach 80. XX w. i nic nie wskazuje, żeby miała się ona odwrócić. Może to prowadzić do wniosku, że mechanizmy stratyfikacyjne weszły na tor zgodny z zasadami funkcjonowania systemu kapitalistycznego. W związku z tym nasuwają się dwie ogólne uwagi.

Pierwsza z nich dotyczy roli wykształcenia jako zasobu lokującego ludzi w hierarchii społecznej. Jest pewien dysonans między utrzymywaniem się zależności między wykształceniem i zarobkami a obniżaniem się siły związku wykształcenia z pozycją zawodową. Zjawisko to, które utrzymuje się od początku lat 90. XX w.

(Domański 2016), może być traktowane jako oznaka malejącej opłacalności kariery edukacyjnej. Wyniki przedstawionej tu analizy wskazują, że tak być nie musi. Uzyskanie wyższego wykształcenia pozostaje opłacalną strategią, biorąc pod uwagę, że utrzymuje się prawdopodobieństwo otrzymywania relatywnie wysokich zarobków. Z przedstawionej tu analizy wynika, że dokonuje się to za pośrednictwem pozycji zawodowej. Wzrost wykształcenia zwiększa szanse uzyskania wysokich zarobków przez otwieranie dostępu do odpowiednio wysokich pozycji. Jeżeli się do nich dotrze, to korzysta się z bycia magistrem.

Druga uwaga jest refleksją na temat konsekwencji tego procesu. Utrzymywanie się zależności między wykształceniem i wielkością zarobków rzutuje na zachowania i postawy jednostek. Prawdopodobnie ta zachęca do ponoszenia nakładów wymaganych do obsadzania pozycji stanowisk, motywuje do wzrostu efektywności, łagodzi napięcia i stresy. Ludzie widzą, że opłaca się kształcić dzieci, inwestować w karierę zawodową i że strategia polegania na sobie może być źródłem sukcesów. Z jednej strony, jest to strukturalne podłoże rozwoju klasy średniej, sprzyjające funkcjonalności struktury społecznej i nadające sens życiu. Im wyższe wykształcenie, tym większa jest wiedza na temat inwestycji i kosztów, które trzeba ponosić, żeby uzyskiwać „nagrody”. Z drugiej strony, stanowi to napędową siłę systemu ekonomicznego, sprzyja racjonalności i zwiększa konsumpcję.

Trzecia uwaga ma charakter techniczny. Wnioski te są ryzykowne i być może zbyt daleko idące, ponieważ poziom wykształcenia jest stosunkowo prostym wskaźnikiem kapitału edukacyjnego i związanych z tym zasobów jednostek, o których można założyć, że przekładają się na wysokość zarobków. Ograniczanie analizy do prostych wskaźników wynika z potrzeby zachowania ich porównywalności dla różnych punktów czasowych.

Tekst wpłynął: 8 listopada 2016 r.
(wersja poprawiona: 6 listopada 2017 r.)

Bibliografia

- Becker G., *Human Capital*, Columbia University Press, New York 1964.
Becker G., Tomes N., *An Equilibrium Theory of Distribution of Income and Intergenerational Mobility*, „The Journal of Political Economy” 1979, nr 87.
Bell D., *The Coming of Post-Industrial Society*, Penguin Books, New York 1973.
Bian Y., Gerber T.O., *Class Structure and Class Inequality in Urban China and Russia: Effects of Institutional Change or Economic Performance?*, w: *Urban China in Transition*, Blackwell, London Publishing Ltd., London 2004.
Black S., Devereux P., *Recent Developments in Intergenerational Mobility*, w: *Handbook of Labor Economics*, t. 4B, Elseviers, Amsterdam 2011.
Bowles S., Gintis H., *Schooling in Capitalist America. Economic Reform and Contradictions in Educational Life*, Basic Books, New York 1976.
Breen R. i in., *How Much Scope for a Mobility Paradox? The Relationship between Social and Income Mobility in Sweden*, „Sociological Science” 2016, nr 3.

- Burawoy M., *Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes*, „American Journal of Sociology” 2001, nr 106(4).
- Campos N.F., Jolliffe D.F., *Earnings, Schooling and Economic Reform: New Econometric Evidence*, Discussion Paper 4716C, Centre for Economic Policy Research, 2004.
- Cao Y., Nee V., *Postsocialist Inequalities: The Causes of Continuity and Discontinuity*, „Research in Social Stratification and Mobility” 2002, nr 17.
- Chevalier A., Harmon C., Walker I., Zhu Y., *Does Education Raise Productivity or Just Reflect It?*, „Economic Journal” 2004, nr 114.
- Collins R., *Credential Society*, Academic Press, New York 1978.
- Dickerson A.P., *A Study on Rates of Return to Investment in Level 3 and Higher Qualifications*, University of Warwick, Institute for Employment Research, Warwick 2005 (maszynopis powielony).
- De Gregorio J., Lee J.-W., *Education and Income Inequality: New Evidence from a Cross-country Data*, „Review of Income and Wealth” 2002, nr 48(3).
- DiPrete T.A., Goux D., Maurin E., *Internal Labor Markets and Earnings Trajectories in the Post-fordist Economy: An Analysis of Recent Trends*, „Social Science Research” 2002, nr 31.
- Domański H., *The Recomposition of Social Stratification in Poland*, „Polish Sociological Review” 1995, nr 108(4).
- Domański H., Mach B., Przybysz D., *Pochodzenie społeczne – wykształcenie – zawód: ruchliwość społeczna w Polsce w latach 1982–2006*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, red. H. Domański, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2008.
- Domański H., *Rise of Meritocracy in Poland: 1982–2008*, „European Sociological Review” 2011, nr 27.
- Domański H., *Stratyfikacja klasowa: okresowe wahnięcia*, referat wygłoszony na sesji Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego w Gdańsku, 2016.
- Featherman D.L., Hauser R.M., *Opportunity and Change*, Academic Press, New York 1978.
- Gerber T.M., Hout M., *More Shock than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991–1995*, „American Journal of Sociology” 1998, nr 104(1).
- Gregg P., Jonsson J.O., Macmillan L., Mood C., *Understanding Income Mobility: the Role of Education for Intergenerational Income Persistence in the US, UK and Sweden*, „DoQSS Working Papers 13–12”, Department of Quantitative Social Science – UCL Institute of Education, University College, London 2013.
- Harkness S., Machin S., *Graduate Earnings in Britain 1974–1995*, DfEE Research Report, 1999, nr 95.
- Hanushek E.A., Woessmann L., *Does Educational Tracking Affect Performance and Inequality? Differences-in-differences Evidence across Countries*, „Economic Journal” 2005, nr 116.
- Ishida H., Miwa S., *School Discipline and Academic Achievement in Japan*, w: *Improving Learning Environments*, red. R. Arum, M. Velez, Stanford University Press, Stanford 2012.
- Jencks Ch. i in., *Who Gets Ahead?*, Basic Books, New York 1972.
- Johnson G.E., *Changes in Earnings Inequality: the Role of Demand Shifts*, „Journal of Economic Perspectives” 1997, nr 11.
- Kerr C., Dunlop J.T., Harbison F.H., Myers C.A., *Industrialism and Industrial Men*, Harvard University Press, Cambridge 1960.
- Machin S., McNally S., Silva O., *New Technology in Schools: Is there a Payoff?*, „The Economic Journal” 2007, nr 117.

- McIntosh S., *Further Analysis of the Returns to Academic and Vocational Qualifications*, Centre for the Economics of Education (CEE), Discussion Paper P0035 47, 2004.
- Nee V.A., *Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism*, „American Sociological Review” 1989, nr 54.
- Noorkoiv R. i in., *Employment and Wage Dynamics in the Estonia Transition, 1989–1995*, World Bank, Policy Research Department Washington 1997.
- Parkin F., *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*, Tavistock, London 1979.
- Pohoski M., *Proces osiągnięć społeczno-ekonomicznych w Polsce*, w: *Tendencje rozwoju społecznego*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1979.
- Polanyi K., *The Great Transformation*, Farrar & Rinehart, New York 1944.
- Ram R., *Can Educational Expansion Reduce Income Inequality in Less Developed Countries?* „Economics of Education Review”, 1989, nr 8.
- Róna-Tas Á., *The First Shall be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism*, „American Journal of Sociology” 1994, nr 100(1).
- Rutkowski J., *Wykształcenie a perspektywa rynku pracy (dziesięć rysunków pokazujących, że warto się uczyć)*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” 1996, nr 7.
- Sheidvasser S., Benítez-Silva H., *The Educated Russian’s Curse: Returns to Education in the Russian Federation*, Economics Department, State University of New York, Stony Brook 2000 (maszynopis powielony).
- Słomczyński K.M. i in., *Struktura społeczna: schemat teoretyczny i warsztat badawczy*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1989.
- Svejnar J., *Labour Markets in the Transitional Central and East European Economies*, w: *Handbook of Labor Economics*, t. 3, red. O. Ashenfelter, D. Card, North Holland, Amsterdam 1999.
- Solon G.R., *Intergenerational Income Mobility in the United States*, „American Economic Review” 1992, nr 82(3).
- Staniszki J., *The Dynamics of the Breakthrough in Eastern Europe. The Polish Experience*, University of California Press, Berkeley 1991.
- Stark O., Bruszt L., *One Way or Multiple Paths?: For a Comparative Sociology of East European Capitalism*, „American Journal of Sociology” 2001, nr 106(4).
- Taubman P., Wales T., *Higher Education and Earnings: College as an Investment and a Screening Device*, McGraw-Hill, New York 1974.
- Treiman D., *Industrialization and Social Stratification*, w: *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*, red. E.O. Laumann, Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1970.
- Vecernik J., *Changing Earnings Distribution in the Czech Republic*, WIDER Helsinki, 1999.
- Walder A., *Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories*, „American Journal of Sociology” 1996, nr 101.
- Welsh F., *Education in Production*, „Journal of Political Economy” 1970, nr 8(1).
- Zhao W., Zhou X., *Institutional Transformation and Returns to Education in Urban China: an Empirical Assessment*, „Research in Social Stratification and Mobility” 2002, nr 19.
- Zimmerman D.J., *Regression toward Mediocrity in Economic Stature*, „American Economic Review” 1992, nr 82(3).

WPLYW WYKSZTAŁCENIA NA ROZKŁAD ZAROBKÓW W POLSCE W LATACH 1988–2013

Streszczenie

Zależność między poziomem wykształcenia i wysokością zarobków jest ważną cechą stratyfikacji społecznej. Opierając się na danych z ankietowych badań rynku pracy, autor analizuje ewolucję tej zależności w Polsce w okresie 1988–2013 dla różnych kategorii pracowniczych i różnych poziomów wykształcenia (z uwzględnieniem pewnych dodatkowych zmiennych kontrolnych). Wyniki analizy pokazują, że pomimo pewnych fluktuacji zależność między poziomem wykształcenia a zarobkami jest nadal dość silna, a premia płacowa z tytułu wykształcenia pozostaje znaczna. Oznacza to, że rozkład dochodów i stratyfikacja społeczna rozwijają się zgodnie z zasadami funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, wykształcenie, struktura płac, stratyfikacja społeczna, nierówności, merytokracja, Polska

JEL: I26, J31

THE EFFECT OF EDUCATION ON EARNINGS DISTRIBUTION IN POLAND, 1988–2013

Summary

The dependence between education and earnings is an important characteristic of social stratification. Using survey data on labour market the author analyses the evolution of this dependence in Poland in the period of 1988–2013 for different employment categories and various education levels (with some other control variables). The results indicate that, despite some fluctuation, the dependence between education levels and earnings is still quite strong and the wage premium for education remains considerable. This suggests that income distribution and social stratification tend to develop according to the functioning principles of a market economy.

Key words: human capital, education, wage structure, social stratification, inequalities, meritocracy, Poland

JEL: I26, J31

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ В ПОЛЬШЕ В 1988–2013 ГГ.

Резюме

Зависимость между уровнем образования и размером заработной платы является важной чертой социальной стратификации. Опираясь на данные анкетных исследований рынка труда, автор анализирует эволюцию этой зависимости в Польше за период 1988–2013 гг. для разных категорий работников и разных уровней образования (с учетом некоторых

дополнительных контрольных переменных). Результаты анализа показывают, что, несмотря на некоторые колебания, зависимость между уровнем образования и заработной платой все еще довольно сильна, а премия в виде более высокой зарплаты благодаря образованию остается значительной. Это означает, что расклад доходов и социальная стратификация развиваются согласно принципам функционирования рыночной экономики.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, структура зарплат, социальная стратификация, неравенство, меритократия, Польша

JEL: I26, J31