

Wiktor Szewczak 

Uniwersytet Mikołaja Kopernika



## AKUMULACJA KAPITAŁU MATERIALNEGO W SPOŁECZEŃSTWACH PÓŹNEGO KAPITALIZMU

W artykule podjęto kwestię nierówności majątkowych i dochodowych oraz mechanizmów ich powstawania i powiększania. Zasadnicza teza tekstu zakłada, że nierówności te są przede wszystkim skutkiem różnic w zdolności do akumulacji kapitału materialnego, w zależności od osiągniętych dochodów i struktury potrzeb. Dla zweryfikowania tezy został zbudowany model teoretyczny akumulacji kapitału materialnego, oparty na relacjach między dochodami a uwarunkowanymi społecznie i kulturowo potrzebami, a następnie zastosowany do analizy zdolności do akumulacji kapitału w różnych grupach w warunkach gospodarki późnego kapitalizmu, ze szczególnym odniesieniem do kontekstu polskiego. W rezultacie wyodrębnione zostały cztery sfery dochodowe, charakteryzujące się różną zdolnością do akumulacji. Stwierdzono także, że podstawowy czynnik wyznaczający zdolność do akumulacji kapitału materialnego ma charakter strukturalny i jest nim miejsce w strukturze społecznej, wchodzące w interakcje z czynnikami mającymi charakter kulturowy (np. wzorce konsumpcyjne), ekonomiczny (np. stopa zwrotu z kapitału), instytucjonalny (np. obciążenia fiskalne) czy strukturalny (np. wielkość społecznych nierówności).

**Słowa kluczowe:** nierówności społeczne; akumulacja; struktura społeczna; kapitał materialny późny kapitalizm

Wiktor Szewczak

Nicolaus Copernicus University in Toruń

### Accumulation of Capital in Late Capitalist Societies

#### Abstract

The article addresses the issue of property and income inequalities as well as the mechanisms of their formation and growth. It is suggested that these inequalities are primarily an outcome of an ability for capital accumulation depending on the income volume and the needs structure. The thesis is verified by means of a theoretical model of material capital accumulation that is based on the relationship between income, on the one hand, and socially and culturally conditioned needs, on the other. The model is applied to the analysis of capital accumulation in late capitalist societies, Polish society in particular. As a result, four income spheres are identified, each characterized by different mechanisms of accumulation. The basic factor determining the ability to accumulate capital is structural (the place in the social structure). This structural factor is further conditioned by cultural (e.g. consumption patterns), institutional (e.g. tax burden), economic (e.g. rate of return for investments), and other structural (e.g. overall inequalities) factors in determining the ability for capital accumulation.

**Key words:** accumulation; social structure; capital; social inequalities; late capitalism

## Wprowadzenie

Problematyka zróżnicowania społecznego, a w tym przede wszystkim różnic majątkowych, stanowi jeden z głównych obszarów zainteresowania socjologii już od początków jej powstania, a nawet jeszcze wcześniej, jeżeli uwzględnimy dorobek przedsocjologicznej myśli społecznej. Dyskusja wokół tej tematyki toczy się intensywnie w ramach dyskursu naukowego, jak i szerzej, publicznego i politycznego, gdzie jest silnie zorientowana ideologicznie (zob. Figiel 2009; Woźniak, W. 2012). Z jednej strony występują zwolennicy poglądu, że nierówności społeczne są zjawiskiem naturalnym i niezbędnym elementem rozwoju społecznego i gospodarczego. Z drugiej natomiast wskazuje się, że nadmierne nierówności prowadzą do szeregu niekorzystnych procesów i zjawisk, a jako takie winny one być ograniczane (Therborn 2015; Wilkinson, Pickett 2011; Woźniak, M.G. 2014; Zachorowska-Mazurkiewicz 2007; Zwiech 2016: 26–59). Spór ten nie traci na aktualności, szczególnie dlatego, że szacuje się, iż nierówności majątkowe osiągają współcześnie niespotykane wcześniej rozmiary, zwłaszcza gdy spojrzy się na nie z perspektywy globalnej.

Powstawanie i powiększanie się nierówności majątkowych jest przede wszystkim skutkiem procesów akumulacji kapitału materialnego, do której zdolność i czynniki ją warunkujące są podstawowym przedmiotem zainteresowania niniejszego artykułu. Bazując na propozycji analizowania procesów społecznych Marka Ziółkowskiego w zróżnicowanych i wzajemnie komplementarnych horyzontach czasowo-przestrzennych (Ziółkowski 2000: 13–23; Ziółkowski, Wnuk-Lipiński 2001: 15–31), postaram się odnieść to zagadnienie do trzech perspektyw.

Pierwsza z nich opiera się na założeniu, że procesy akumulacji kapitału można traktować jako immanentne dla systemu kapitalistycznego i wręcz go definiujące (Wallerstein 2007: 41–42). Akumulacja ma zatem charakter tendencji długotrwałej i dla kapitalizmu uniwersalnej. Jako taka może być rozpatrywana z perspektywy długiego trwania (*longue durée*) (zob. Lee, R.E. 2012: 3–4), jako proces w swojej istocie zachodzący wedle określonego, ogólnego wzorca w trakcie ostatnich kilku wieków na całej przestrzeni objętej systemem kapitalistycznym. W takim ujęciu, na najwyższym poziomie uogólnienia, akumulacja jest efektem uniwersalnego jej mechanizmu, opierającego się – najbardziej skrótowo mówiąc – na występowaniu nadwyżki dochodów nad poziomem społecznie wyznaczonych potrzeb. Ten mechanizm wyraża się w modelu teoretycznym, którego zarys postaram się przedstawić w pierwszej części artykułu.

Szerokie procesy społeczne, mające charakter – używając sformułowania Ziółkowskiego i Edmunda Wnuk-Lipińskiego – megatendencji uniwersalnych, zachodzą zazwyczaj jednolicie jedynie w zakresie najbardziej podstawowych, rdzeniowych ich właściwości, a w odniesieniu do pozostałych charakteryzują

się mniejszą lub większą zmiennością i różnorodnością ich lokalnych wariantów, o szerszym lub węższym zasięgu przestrzennym, czasowym i społecznym. Stąd potrzeba uwzględniania również innych, poza *longue durée*, perspektyw. Drugą zatem jest perspektywa średniego zasięgu, odnosić się ona będzie do obszaru nowoczesnego kapitalizmu (*modern capitalism*), czyli rozwiniętych krajów kapitalistycznych oraz części przechodzących transformację wolnorynkową krajów postkomunistycznych na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci (zob. Lane 2007: 14–37). W tym bowiem okresie (jako symboliczną datę graniczną można tu przyjąć końcówkę lat siedemdziesiątych XX wieku, kiedy rozpoczął się tzw. zwrot neoliberalny (zob. Harvey 2007)) zaszły zasadnicze zmiany w funkcjonowaniu systemu kapitalistycznego, jak również w strukturze tych społeczeństw, ich kulturze i systemie instytucjonalnym, których efekty mają istotny wpływ na procesy akumulacji. Te nowe zjawiska, charakterystyczne dla nowoczesnego kapitalizmu (choć, dla podkreślenia odrębności od form wcześniejszych, wolę się tu posługiwać określeniem „kapitalizm późnej nowoczesności” lub „późny kapitalizm”), będę traktował w kategoriach przyczynowych, starając się wskazać w drugiej części artykułu, w jaki sposób wpływają one na zdolność do akumulacji kapitału materialnego w różnych segmentach dochodowych.

Trzecią, najważszą, perspektywą jest odniesienie do kontekstu specyficznego polskiego i czasów obecnych (po 1989 roku, a niekiedy – w zależności od dostępności źródeł i danych – ostatnie kilka lat). Ma ona tu przede wszystkim zastosowanie ilustracyjne, jej zadaniem jest to, by zarysowane prawidłowości i mechanizmy odnieść do rzeczywistości najlepiej zapewne polskiemu czytelnikowi znanej, rozpoznanej i odczuwanej. Odniesienia do kontekstu polskiego należy zatem traktować jako przykładowe i obciążone specyfiką tego kraju, ale równocześnie można przyjąć, że są one „lokalnym wariantem pewnych generalnych tendencji, które dadzą się zaobserwować w społeczeństwach wchodzących w skład całego kręgu cywilizacyjno-kulturowego” (Ziółkowski, Wnuk-Lipiński 2001: 15). Specyfika polska może umniejszać lub uwypuklać znaczenie poszczególnych zjawisk, niekiedy nadawać im szczególny ryt, jednak same te zjawiska nadal pozostają charakterystyczne dla kręgu nowoczesnego kapitalizmu, do którego ten kraj należy.

Akumulacja kapitału materialnego i generowane przez nią nierówności majątkowe mają charakter dynamiczny, może ona bowiem zachodzić w różnym tempie w różnych obszarach dochodowych, których członkowie różnią się nie tylko wysokością uzyskiwanych dochodów, ale również całym szeregiem innych uwarunkowań kontekstowych, powiązanych z zajmowaną przez nich pozycją społeczną, takich jak na przykład: zdolność kredytowa, struktura potrzeb, wzory konsumpcji, dostęp do systemów pomocy socjalnej, obciążenia fiskalne, wykształcenie i kapitał kulturowy oraz wiele innych. Mogą one mieć charakter

kulturowy, instytucjonalny, ekonomiczny itd., ich cechą wspólną jest jednak to, że wpływają one na zdolność do akumulowania kapitału, wchodząc w interakcję z podstawową zmienną, jaką jest miejsce w strukturze społecznej. Inaczej mówiąc, akumulacja kapitału materialnego nie przebiega równomiernie w przekroju całego społeczeństwa, a zdolność do niej jest przede wszystkim wyznaczona strukturalnie, przez miejsce w określonych obszarach dochodowych i związane z nim uwarunkowania kontekstowe.

Zależności te nie są oczywiście czysto deterministyczne, bezwyjątkowe, ale probabilistyczne. Istotne jednak jest to, że wbrew intuicji relacja między miejscem w strukturze dochodowej a zdolnością do akumulacji nie ma charakteru liniowego (im wyższe dochody, tym większa akumulacja). Zjawiska kontekstowe wpływają bowiem na kształt relacji między dochodami a akumulacją, powodując niekiedy, że osoby o wyższych dochodach mogą mieć, paradoksalnie, niższą zdolność do akumulacji, a niekiedy ta zdolność może rosnać nieproporcjonalnie mocno w stosunku do wzrostu dochodów. Postaram się to wykazać w drugiej części artykułu, w której analizie poddam zdolność do akumulacji w czterech wyodrębnionych obszarach dochodowych i postaram się wskazać na zjawiska kontekstowe ją warunkujące, charakterystyczne dla kapitalizmu późnej nowoczesności.

### **Założenia teoretyczne analizy. Ogólny mechanizm akumulacji kapitału**

Punktem wyjścia dla teoretycznego modelu akumulacji jest dla mnie socjologiczna koncepcja kapitałów, zakładająca, że kapitał stanowi specyficzną część spośród całości zasobów posiadanych przez jednostkę – obejmującą te, które są przez nią aktywnie wykorzystywane do osiągnięcia wyznaczonych celów, w drodze ich wprowadzania w obieg, wymieniania i konwertowania na inne, a przede wszystkim ich pomnażania (Ziółkowski 2012: 9). Mają one również zdolność do generowania i utrwalania nierówności społecznych, dając ich posiadaczom przewagę nad innymi (Drozdowski 2005: 269–270). Przedmiotem zainteresowania w niniejszym artykule jest jeden z takich kapitałów, określane mianem kapitału materialnego. Składają się na niego te dobra, które wyznaczają wartość nabywczą ich posiadacza (Ziółkowski 2000: 175). Zakładam też, że kategoria kapitału materialnego obejmuje tylko te dobra, które nie mają charakteru bezpośrednio konsumpcyjnego, ale używane są jako inwestycja lub powiększenie majątku będącego do dyspozycji w razie potrzeby. W zakres zakumulowanego kapitału będę zaliczał więc tylko dobra mające zdolność do generowania zysków dla jednostki, na przykład z tytułu ich używania w procesie produkcji lub świadczenia usług, najmu, uzyskiwania dywidendy lub procentu, przetwarzania i sprzedaży w innej postaci itp. oraz te, które wprowadzicie same w siebie

nie generują zysku, ale ich posiadanie nie wiąże się z konsumowaniem, a stanowią one jedynie rezerwę wartości (np. gotówka, sztabki złota), która może zostać uruchomiona bez uszczerbku w konsumpcji. Z przyjmowanej przez mnie koncepcji społecznego zdeterminowania struktury potrzeb wynika bowiem założenie o względnej jej sztywności i – w konsekwencji – niemożności łatwego, dobrowolnego radykalnego ograniczenia konsumpcji (w tym sprzedaży posiadanych dóbr konsumpcyjnych) w celu pozyskania wolnego kapitału. Czyniąc wyraźne rozróżnienie między dobrami kapitałowymi i konsumpcyjnymi podążam za jednym z klasycznych nurtów w teorii kapitału, w którym wyodrębnia się go z całości bogactwa na podstawie kryterium zdolności do przynoszenia zysków/utrzymywania wartości, przy równoczesnym wyłączeniu używania w celach konsumpcyjnych (Marchewka 2000: 108–110). Czynili tak między innymi tacy klasycy jak: Adam Smith (2012: 306), Eugenjusz Böhm-Bawerk (1924: 5–6) czy Joseph Schumpeter (1960: 185–197). Założenie to będzie szczególnie istotne w kontekście specyficznego dobra konsumpcyjnego, jakim są nieruchomości mieszkaniowe, stanowiące znaczącą część majątku mieszkańców krajów rozwiniętych – według oszacowań Thomasa Piketty’ego (2015: 70) jest to przeciętnie około połowy jego wartości<sup>1</sup>.

Akumulacja kapitału materialnego jest zatem procesem gromadzenia coraz większej ilości dóbr o charakterze finansowym i rzeczowym przez osobę (lub grupę powiązanych osób, np. rodzinę) będącą jej podmiotem. Dobra te mogą mieć różną postać, na przykład może być to gotówka, papiery dłużne, akcje, nieruchomości, maszyny i środki transportu itd. Łączy je jednak to, że nie mają one charakteru konsumpcyjnego, mają natomiast określoną wartość finansową, którą można wyrazić w postaci określonej sumy pieniężnej. Jej wysokość jest miernikiem wszystkich zakumulowanych dóbr, a jej przyrost w określonej jednostce czasu – miarą akumulacji w tym okresie.

<sup>1</sup> Piketty (2015: 65–66) przyjmuje odmienne podejście w powyższej kwestii, zaliczając zamieszkiwane przez swoich właścicieli nieruchomości do puli ich kapitału, gdyż – jak twierdzi – przynoszą im one zysk w postaci produkowania „usługi zamieszkania” o konkretnej wartości. Nie zgadzam się jednak z tą argumentacją, choćby dlatego, że ów „zysk z usługi zamieszkania” jest o tyle iluzoryczny, że niejako automatycznie zostaje on skonsumowany w momencie uzyskania i nie ma możliwości jego przeniesienia w celu zwiększania puli posiadanego kapitału. Tym bardziej że wiąże się on z potrzebą, którą – w praktyce – bardzo trudno byłoby wykluczyć ze swojej struktury konsumpcji lub ograniczyć jej zaspokajanie. Posiadane (zamieszkiwane) pierwsze mieszkanie lub dom jest więc co do zasady dobrem konsumpcyjnym, czyli składnikiem majątku, ale nie kapitału – tymi mogą być ewentualnie drugie i kolejne mieszkania, jeśli są przeznaczone na wynajem lub stanowią lokatę wartości, która może być zawsze uruchomiona. W tym zakresie nie będę zatem szedł tropem Piketty’ego, ale Smitha (2012: 309–310), który wyłączał z kapitału mieszkania będące w użytkowaniu ich właścicieli. Jest to istotne z punktu widzenia dalszych analiz zagadnienie, powrócę do niego w dalszej części tekstu, dotyczącej mieszkań/domów i związanego z nimi zadłużenia hipotecznego.

Akumulacja kapitału jest wprawdzie procesem ciągłym, jednak dla celów analitycznych można go podzielić na jednostki czasowe ( $t$ ), w trakcie których on przebiega i przybiera określone rozmiary. Nie ma większego znaczenia, jakie będą to jednostki (np. miesiące, lata, dekady), jednak dla przejrzystości analizy warto przyjąć, że będą one na tyle długie, aby wahania poziomu zgromadzonego kapitału były dostrzegalne, istotne i nieprzypadkowe. Z drugiej strony ich długość nie powinna, w większości przypadków, być większa niż najniższa długość życia typowej jednostki – większe przedziały mogłyby bowiem kreować zniekształcenia wniosków z analizy. Jeżeli akumulację kapitału w określonym przedziale czasowym oznaczymy jako  $A_t$ , to można ją łatwo wyznaczyć przez porównanie tego, jaką jego ilością jednostka dysponowała na początku ( $K_{t0}$ ) i na końcu ( $K_{t1}$ ) tego okresu:

$$A_t = K_{t1} - K_{t0}$$

Akumulacja występuje wówczas, gdy dochody jednostki w czasie  $t$  przewyższają ilość zasobów przeznaczanych w tym samym czasie na zaspokajanie potrzeb i pragnień – jej wysokość jest określona właśnie przez różnicę między wysokością tych dochodów i wydatków. Przyjrzyjmy się pokrótce obu składnikom tej zależności.

Posiadane przez jednostkę zasoby materialne, oprócz nieistotnej z punktu widzenia akumulacji odwracalnej konwersji na inne typy kapitałów (zob. Lis, Szerenos 2009: 40–43; Ziółkowski 2012: 16–26) mogą zasadniczo służyć dwóm celom – (1) zaspokajaniu potrzeb i pragnień oraz (2) dalszemu powiększaniu jego zasobów. Realizację pierwszego z nich możemy określić ogólnie mianem konsumpcji, choć wymienić można tu również takie formy wydatkowania kapitału jak na przykład działalność charytatywna, wydatki na utrzymanie rodziny, darowizny i wspomaganie innych osób, nieodwracalna konwersja kapitału materialnego na inny typ kapitału (np. wydatki na kurs *savoir-vivre*’u), koszty utrzymania i konserwacji posiadanych dóbr materialnych, oszczędzanie na późniejsze cele konsumpcyjne, spłata kredytów konsumpcyjnych itd. Przyjmuję tu założenie, że łączny poziom wszystkich powyższych wydatków jest wyznaczony poziomem potrzeb jednostki, albowiem wszystkie one są formą realizacji jakichś jej potrzeb. Nieistotne są przy tym potrzeby czy pragnienia subiektywnie odczuwane, ale jedynie te, które są realnie zaspokajane. Tylko te drugie mają bowiem wpływ na proces akumulacji kapitału, jest on niezależny od subiektywnego poczucia niespełnienia. Jest to o tyle uzasadnione, że nawet dane empiryczne wskazują, że podstawową strategią radzenia sobie z niewystarczającymi dochodami jest ograniczanie potrzeb (Czapiński, Panek 2015: 44). Możliwość akumulowania kapitału materialnego pojawia się zatem wówczas, gdy dochody jednostki są wyższe niż uznawane przez nią za uzasadnione i godne zaspokojenia potrzeby. Należy równocześnie pamiętać, że potrzeby jednostek nie mają

charakteru czysto indywidualnego, są one bowiem – zgodnie z pryncypiami podejścia socjologicznego – w zasadniczej mierze uwarunkowane społecznie (zob. Chmielewski 1998: 70–81; Czwarno 2003: 119–120; Wrong 1984). Zakres dóbr, jakie są absolutnie niezbędne człowiekowi, jest stosunkowo wąski i ogranicza się w gruncie rzeczy do tych, które są warunkiem przetrwania biologicznego (pożywienie, woda, ochrona przed zimnem itp.). Wszystko ponad to ma charakter potrzeb zdeterminowanych społecznie – człowiek nabywa je w procesie socjalizacji, w trakcie której poprzez wpływ społeczny i mechanizmy naśladownictwa wpajane jest mu przekonanie o tym, co powinno być pożądanym oraz jakie potrzeby i pragnienia są uzasadnione (Kocierz 1970: 23–29). W tym sensie można powiedzieć, że struktura potrzeb jednostki ma w dużym stopniu charakter zbiektywizowany – jest ona wyznaczona przez pozycję człowieka w strukturze społecznej oraz sumę doświadczeń socjalizacyjnych, a w stosunkowo niewielkim zakresie uzależniona od jego unikatowych, indywidualnych właściwości.

Drugim elementem mającym wpływ na akumulację kapitału są dochody. Z punktu widzenia analizy socjologicznej można pominąć dochody o charakterze incydentalnym, jednorazowym, a niekiedy wręcz losowym, takie jak na przykład wygrana na loterii, znalezienie lub odkrycie czegoś cennego czy uzyskana darowizna<sup>2</sup>. Są to bowiem nieliczne i raczej okazjonalne, aniżeli znaczące w skali ogólnospołecznej, wyjątki od faktu, że akumulacja kapitału zachodzi przede wszystkim w oparciu o dochody uzyskiwane w sposób względnie trwały i powtarzalny. Te mogą pochodzić przede wszystkim z pracy najemnej, świadczeń socjalnych, prowadzonej osobiście działalności gospodarczej lub mieć charakter dochodów z posiadanego już kapitału materialnego. Ostatnie z tych źródeł jest o tyle specyficzne, że dochód z kapitału nie jest efektem uzyskiwanych osobiście świadczeń lub wykonywanej osobiście pracy (często zresztą wiąże się z osiągnięciem zysku z pracy innych osób, na przykład zatrudnionych w firmie, której właściciel kapitału jest akcjonariuszem), a jego wysokość jest pochodną jedynie wielkości zainwestowanego kapitału i stopy zwrotu z inwestycji. Dlatego określimy ten typ dochodami kapitałowymi, a pozostałe – pozakapitałowymi.

Biorąc pod uwagę powyższe ustalenia, możemy zauważyć, że akumulacja kapitału w czasie  $t$  zależna jest od następujących czynników:

1. Charakteru i rozmiarów potrzeb jednostki w czasie  $t$ , na których zaspokojenie zostały poniesione w tym okresie wydatki w określonej wysokości ( $N_t$ ),
2. Wysokości uzyskanych dochodów pozakapitałowych ( $I_t$ ),
3. Wysokości uzyskanych dochodów kapitałowych ( $C_t$ ), która z kolei jest zależna od:

<sup>2</sup> Szczególnym przypadkiem jest tutaj uzyskanie spadku, które z punktu widzenia celów naszej analizy w ogóle nie powinno być traktowane jako dochód, ale jako element kontynuacji procesu akumulacji w wymiarze międzypokoleniowym.

- a. Wysokości posiadanego wcześniej kapitału ( $K_{t0}$ ), zainwestowanego w celu osiągnięcia dochodu kapitałowego,
- b. Wysokości stopy zwrotu z kapitału w danym okresie czasu ( $R$ ).

Wpływ tych czynników na akumulację kapitału można wyrazić za pomocą prostego wzoru, wyznaczającego jej wielkość w czasie  $t$ :

$$A_t = I_t + C_t - N_t$$

Lub inaczej:

$$A_t = I_t + (K_{t0} \times R) - N_t$$

Łatwo można stwierdzić, że żaden z powyższych czynników nie ma charakteru stałego, ale są one uzależnione od szeregu uwarunkowań o charakterze historycznym (np. poziom rozwoju gospodarczego danego kraju, jego miejsce w historycznie ukształtowanym podziale pracy), kulturowym (te uwarunkowania wpływają przede wszystkim na odczuwane przez jednostki potrzeby), gospodarczym (np. koniunktura gospodarcza, wpływająca na poziom dochodów oraz przede wszystkim na stopę zwrotu z kapitału), politycznym (zakres wolności gospodarczej, odgórna redystrybucja i ograniczenia w możliwości akumulacji) czy strukturalnym (charakter i wielkość zróżnicowania społecznego, pozycja jednostki w strukturze społecznej).

### Akumulacja kapitału w poszczególnych obszarach dochodowych

Spośród wymienionych powyżej uwarunkowań akumulacji za podstawowy uważam czynnik o charakterze strukturalnym, jakim jest pozycja jednostki w strukturze społecznej. Ma on zasadnicze znaczenie w każdym społeczeństwie, w jakim istnieje zróżnicowanie strukturalne i odbywają się procesy akumulacji kapitału, niezależnie od wszystkich pozostałych czynników. Mogą one pozostawać z nim w relacji interferencji, nie zmieniając faktu uzależnienia zdolności do akumulacji od pozycji w strukturze społecznej, ale wpływając na to, w jaki sposób owa pozycja tę zdolność warunkuje.

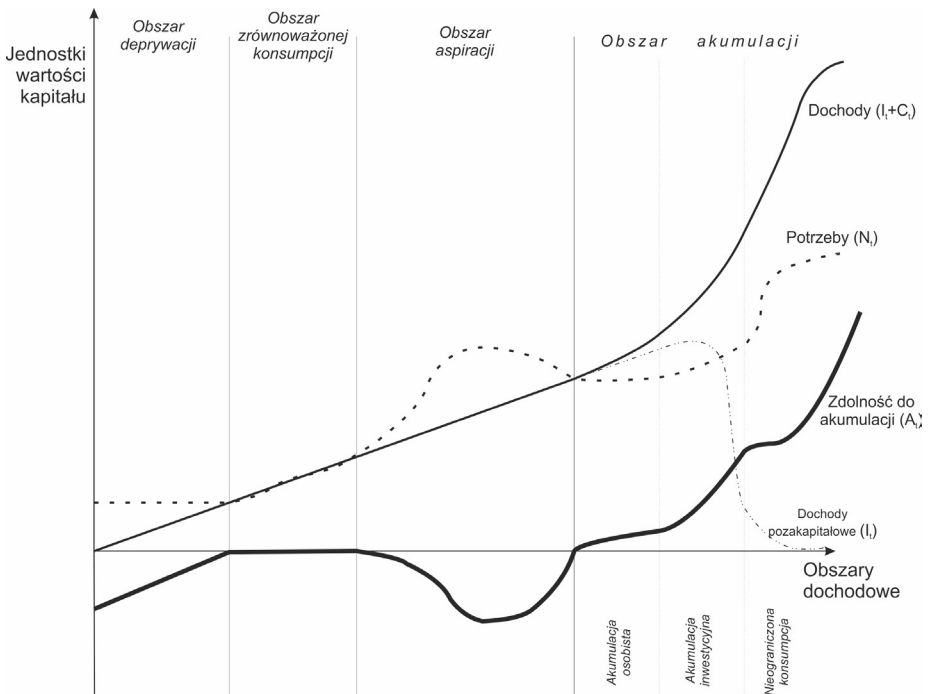
W niniejszej analizie pozycja jednostki w strukturze społecznej wyznaczana będzie zgodnie z prostym kryterium dochodowym. Moim celem nie będzie wyznaczenie dokładnych granic, ani tym bardziej nie sugeruję, że wyodrębnione grupy mają charakter klas społecznych – dlatego będę raczej używał pojęcia „obszarów” czy „sfer” dochodowych. Należy jednak mieć na uwadze, że z określonymi dochodami często są powiązane różnice w stylu życia, wzorcach konsumpcji i wytwarzania prestiżu, strukturze potrzeb itd. Zdolność do akumulacji nie jest więc prostą funkcją osiągniętych dochodów, ale zależy też od związanego z nimi miejsca w strukturze społecznej. Mając to na względzie, postaram



się w przybliżeniu określić punkty rozgraniczenia między takimi charakterystycznymi obszarami dochodowymi (odnosząc się do kontekstu współczesnej Polski), mające odzwierciedlać zróżnicowane możliwości akumulacji kapitału w ich obrębie.

Biorąc pod uwagę powyższe cele, można we współczesnych społeczeństwach wyróżnić cztery takie obszary (oraz trzy podobszary w ramach jednego z nich), charakteryzujące się odmienną relacją pomiędzy wysokością uzyskiwanych dochodów a poziomem uwarunkowanych społecznie i kulturowo potrzeb, na których zaspokojenie owe dochody są przeznaczane. Relację tę można graficznie zobrazować w następujący sposób.

**Rysunek 1.** Relacje między wysokością dochodów i potrzeb oraz zdolność do akumulacji kapitału materialnego w poszczególnych obszarach dochodowych.  
 Źródło: opracowanie własne.



Dla zwiększenia czytelności na powyższym rysunku nie zostały zachowane proporcje, a przedstawione relacje między dochodami a potrzebami mają charakter modelowy. Na ich podstawie zostały wyodrębnione cztery sfery dochodowe, nazwane obszarami: deprivacji, zrównoważonej konsumpcji, aspiracji oraz

akumulacji (wraz z jego trzema podobszarami). Zostaną one scharakteryzowane poniżej.

### **Obszar deprywacji**

Deprywacja jest stanem stałego braku możliwości zaspokojenia jakiejś nieusuwalnej potrzeby. W przypadku bardzo niskich dochodów lub ich braku jednostka nie jest w stanie zaspokoić podstawowych potrzeb, dlatego jest ona w tym przypadku – prędzej czy później – nieunikniona. Granica, poniżej której występuje trwała deprywacja, zagrażająca egzystencji jednostki, pojawiała się już w myśli klasyków ekonomii i socjologii, na przykład u Davida Ricardo (1957: 100) czy Karola Marksa (1948: 29–30). Oczywiście, rozróżnienie tego, co jest uznawane za podstawową i nieusuwalną potrzebę, a co już nie, jest zawsze w jakimś stopniu arbitralne. Jednak przy uwzględnieniu pewnych warunkowań kulturowych można wyznaczyć, jakie dobra uznaje się za niezbędne człowiekowi do przeżycia – Ricardo (1957: 100) wymienia jako takie żywność, artykuły pierwszej potrzeby, ale też te udogodnienia, które wskutek przyzwyczajenia (czyli – jak można interpretować – kulturowo wytworzonego przekonania o niezbędności) stały się dla człowieka nieodzowne. Współcześnie w Polsce granica taka wyznaczana jest przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, i określa się ją mianem minimum egzystencji. Przyjmuje się, że zaspokajanie potrzeb poniżej jego poziomu oznacza biologiczne zagrożenie życia oraz rozwoju psychofizycznego człowieka (Deniszczuk i Sajkiewicz 2000a: 32). Osoby, których poziom dochodów jest niższy, możemy uznać za tkwiące w sferze deprywacji.

Taka sytuacja wiąże się z szeregiem negatywnych konsekwencji dla jednostki. Niekiedy może być to nawet degradacja biologiczna, przejawiająca się podupadaniem na zdrowiu, wyniszczeniem organizmu, a w skrajnych przypadkach – stanowiąca zagrożenie dla życia. W nowoczesnych społeczeństwach takie osoby kwalifikowane są najczęściej do grupy beneficjentów pomocy społecznej, mającej im zapewnić przynajmniej możliwość zaspokajania na podstawowym poziomie potrzeb egzystencjalnych. Niekiedy też uzyskują one pomoc o charakterze humanitarnym.

Z punktu widzenia zdolności akumulacji istotniejsza jest jednak inna konsekwencja – jednostki znajdujące się w obszarze deprywacji nie tylko nie mają jakichkolwiek możliwości akumulowania kapitału, ale wprost przeciwnie, jeżeli tylko dysponowały one nim wcześniej, to najczęściej zostaje on wykorzystywany do zapewnienia sobie możliwości bieżącego funkcjonowania, czyli jego poziom ulega systematycznej redukcji. Odbywa się to na przykład poprzez wyprzedzą posiadanych dóbr trwałych lub ich przeznaczenie na zabezpieczenie i późniejszą spłatę zaciąganego długu. Badania empiryczne wykazują, że szczególnie podatne na intensywne zadłużanie się są osoby o najniższych dochodach i znajdujące się w najgorszej sytuacji finansowej (Lea, Webley i inni 1993: 93 i 98). Długi

tych osób są przy tym zwykle zaciągane na niekorzystnych warunkach, w Polsce na przykład w lombardach czy w parabankowych instytucjach pożyczkowych, gdzie największą grupę klientów stanowią osoby z rodzin o dochodach poniżej 650 złotych miesięcznie na osobę, oceniające swoją sytuację materialną jako złą (Jakubowska-Branicka 2018: 206–207). Ponad połowa klientów firm pożyczkowych przyznaje, że z trudem lub w ogóle nie wystarcza im na bieżące wydatki i muszą pożyczać, by móc się utrzymać (Olechnowicz-Czubińska 2017: 126–127). Pożyczki te są w większości wydawane na pokrycie bieżących kosztów utrzymania. Sytuacja, gdy przeznaczają się je na zakupy ponadstandardowe lub luksusowe, jest wyjątkowo rzadka (Jakubowska-Branicka 2018: 214). Zaciągane w ten sposób długi są jednak obciążone wysokim oprocentowaniem, kosztami ubezpieczenia, prowizjami, wymogiem zastawu o wartości znacznie przekraczającej wysokość zobowiązania itp. (PwC 2013: 25–29). Trwały niedostatek i sytuacja deprywacji powodują więc ich narastanie, a w rezultacie problemy z ich spłatą, co grozi utratą posiadanego kapitału materialnego w wysokości znacznie przekraczającej uzyskane tymczasowe korzyści z zadłużenia. Ostateczną konsekwencją może być utrata całości posiadanego kapitału materialnego lub wpadnięcie w tzw. spiralę zadłużenia.

W obszarze deprywacji różnica między dochodami a potrzebami jest ujemna, co oznacza, że mamy do czynienia z ujemnym przyrostem kapitału materialnego. Jest on często przyspieszony przez niekorzystne mechanizmy generujące chroniczne i zwiększające się zadłużenie. W tym obszarze zatem następuje redukcja posiadanego kapitału materialnego, niekiedy o gwałtownym i szybkim charakterze. Jej zapobieżenie bez wzrostu dochodów możliwe byłoby tylko za cenę niezaspokojenia podstawowych potrzeb, wiążącego się z marginalizacją społeczną i degradacją biologiczną.

### **Obszar zrównoważonej konsumpcji**

W obszarze deprywacji poziom potrzeb jest wartością relatywnie stałą, odpowiadającą mniej więcej minimum życiowemu. Nie zmienia się on wraz ze zmianami uzyskiwanych dochodów, gdyż potrzeb tych praktycznie nie można już ograniczyć, a ewentualny przyrost dochodów mieszczący się w granicy obszaru deprywacji i tak nie pozwala na ich zaspokojenie oraz ujawnianie się nowych. Zmiany wysokości dochodu wywoływać mogą więc co najwyżej zwiększanie się lub zmniejszanie tempa ujemnego przyrostu kapitału materialnego. Zatrzymanie tego procesu ma miejsce dopiero wtedy, gdy dochody zrównają się z owym stałym poziomem podstawowych potrzeb – mamy wówczas do czynienia z przejściem z obszaru deprywacji do sfery zrównoważonej konsumpcji. Przekroczenie tej granicy nie oznacza jeszcze jednak pojawienia się zdolności do akumulacji kapitału materialnego, albowiem uzyskiwany dochód nadal jest w całości przeznaczany na bieżące cele konsumpcyjne. Jest tak nawet

w przypadku, gdy poziom dochodu nadal wzrasta, jako że wzrost ów jest pochłaniany przez ujawniające się kolejne potrzeby, które do tej pory były tłumione z racji niemożności ich zaspokojenia (np. uczestnictwo w kulturze, środki transportu i komunikacji), a także przez zaspokajanie potrzeb podstawowych, jednak na wyższym niż dotychczas poziomie (np. żywność lepszej jakości, odpłatna opieka zdrowotna), co wiąże się z wyższymi wydatkami.

Za symboliczną górną granicę obszaru zrównoważonej konsumpcji można byłoby uznać poziom tzw. minimum socjalnego, czyli takiego poziomu wydatków, który jest niezbędny przy minimalnie godziwym trybie życia – nie tylko do zaspokajania podstawowych potrzeb zapewniając przeżycie biologiczne, ale też utrzymywania więzi ze społeczeństwem (Deniszczuk, Sajkiewicz 2000b: 152–153). W konstrukcji minimum socjalnego zakłada się zaspokajanie potrzeb egzystencjalnych na poziomie wykraczającym poza to, co jest możliwe przy minimum egzystencji, jak również możliwość zaspokajania na podstawowym poziomie innych potrzeb, takich jak na przykład transport i łączność, kształcenie i wychowywanie dzieci, utrzymywanie więzi rodzinnych i towarzyskich, skromne uczestnictwo w kulturze (Kurowski 2002: 2–5, 2018: 32–35; Raczkowska 2006: 64–68). Zasadnym jest zatem przyjęcie, że wzrost dochodów w tym obszarze dochodowym będzie skutkować stopniowym ujawnianiem się kolejnych potrzeb, a także tendencją do zaspokajania wcześniejszych na wyższym poziomie, co będzie pochłaniało w całości ów wzrost dochodów. W rezultacie w tym obszarze mamy do czynienia ze względną równowagą między dochodami a potrzebami. Granica na poziomie minimum socjalnego jest przy tym symboliczna, wydaje się bowiem, że ta równowaga utrzymuje się też w jakimś zakresie dochodów powyżej niej.

Osoby znajdujące się w obszarze zrównoważonej konsumpcji mają zatem możliwości zaspokajania dość ograniczonych potrzeb na względnie satysfakcjonującym poziomie, jednak ich dochody nie pozostawiają jeszcze marginesu na akumulację kapitału materialnego. Możliwe jest co najwyżej gromadzenie niewielkiej ilości dóbr o przeznaczeniu konsumpcyjnym, na przykład zakup niektórych konsumpcyjnych dóbr trwałych, odkładanie zapasów dóbr do późniejszej konsumpcji czy odłożenie niewielkiej sumy pieniędzy na nieprzewidziane wydatki bądź na tzw. czarną godzinę. Takie ewentualne oszczędności mogą jednak być czynione tylko kosztem wyrzeczeń, a nawet i wówczas nie mają charakteru kapitałowego – nie są one bowiem odkładane jako środek do inwestowania, akumulacji czy długofalowego wzbogacania się.

W sferze zrównoważonej konsumpcji niektóre jednostki pozostają przez całe swoje życie, można nawet mówić o całych klasach społecznych, które stale balansują między osiąganymi niewielkimi dochodami a potrzebami, na których zaspokojenie są one na bieżąco przeznaczane (np. niższa klasa pracująca, podpadła finansowo inteligencja). Można na przykład szacować, że w Polsce

w obszarze zrównoważonej konsumpcji mieści się około połowy ludności (zob. Raczkowska 2006: 70). Należy też pamiętać, że równowaga między dochodami a potrzebami w tej sferze jest ze swej natury krucha i nietrwała – z jednej bowiem strony utrata choćby niewielkiej części dochodu może łatwo wywołać osunięcie się w sferę deprivacji, z drugiej natomiast pojawiające się wraz z dalszym wzrostem dochodów nowe potrzeby i pragnienia mogą spowodować przejście do kolejnej sfery, czyli w obszar aspiracji.

### **Obszar aspiracji**

Stan zbalansowania pomiędzy dochodami a potrzebami, charakterystyczny dla obszaru zrównoważonej konsumpcji jest stosunkowo wąski, zachwianie między nimi może następować przy relatywnie niewielkim wzroście dochodów. Wbrew jednak temu, co można by oczekiwać, nie polega ono na tym, że wraz z owym wzrostem dochodów pojawia się nadwyżka, przeznaczana na akumulację kapitału materialnego. Jest dokładnie odwrotnie – efektem wzrostu dochodów jest, paradoksalnie, zmniejszona zdolność do jego akumulacji, przejawiająca się przede wszystkim w narastającym zadłużeniu. W obszarze aspiracji potrzeby zaczynają bowiem ponownie przewyższać dochody, a ich zaspokajanie odbywa się poprzez mechanizm dłużny (Gdula, Sadura 2012: 43 i nast.). Używając sformułowania potocznego, jest to „życie na kredyt”, a niektórzy badacze (np. Bombol 2012b: 154) stosują tu nawet barwne określenie „burżuazja kredytowa”. Agata Olechnowicz i Marek Kołatka przeanalizowali wysokość zadłużenia gospodarstw domowych w relacji do uzyskiwanych przez nie dochodów w 23 krajach Unii Europejskiej. Okazało się, że jedynie w Niemczech i Belgii wysokim dochodom gospodarstw domowych nie towarzyszy coraz wyższy poziom ich zadłużenia. Co więcej, związek między dochodami a zadłużeniem gospodarstw domowych jest bardzo silny – w przypadku prawie wszystkich pozostałych krajów mierzący go współczynnik korelacji R Pearsona przyjmuje wartości powyżej 0,8 (Olechnowicz, Kołatka 2014: 467–471). Autorzy tej analizy komentują uzyskane wyniki następująco: „im więcej konsumenci zarabiają, tym więcej zaciągają kredytów. W wątpliwość można byłoby podać racjonalność tego zachowania, gdyż z założenia kredyty są udzielane osobom, których nie stać na sfinansowanie bieżącej konsumpcji. W związku z tym wydawać by się mogło, że wraz ze wzrastającymi dochodami skłonność do zaciągania kredytów powinna być coraz mniejsza, jednak z analizowanych danych widać wyraźnie, że poprawienie się sytuacji finansowej oddziałuje na rosnący popyt na dobra trwałe, a w konsekwencji kredyty i pożyczki bankowe finansujące ich konsumpcję. Na powyższym przykładzie zyskuje słuszność powiedzenie, że apetyt rośnie w miarę jedzenia. Dzięki zadłużaniu się gospodarstwa domowe mogą przejść na wyżej położoną ścieżkę konsumpcji, niż mogłoby to wynikać z aktualnego poziomu dochodów” (Olechnowicz, Kołatka 2014: 470). Również Badania

Zasobności Gospodarstw Domowych przeprowadzone w Polsce wykazały, że wzrostowi dochodów towarzyszy nie spadek, ale wzrost odsetka gospodarstw, które są zadłużone, a także wzrost przeciętnego poziomu tego zadłużenia (NBP 2017: 51–58).

Zjawisko to jest efektem splotu kilku czynników, spośród których jako trzy najważniejsze można wymienić: zmiany w strukturze potrzeb, zjawisko konsumpcji statusowej oraz dostępność kredytu. Po pierwsze zatem, zaspokojenie potrzeb podstawowych, nawet jeżeli jest na satysfakcjonującym poziomie, nie wywołuje zwykle efektu nasycenia i poczucia spełnienia, ale powoduje pojawienie się nowych potrzeb i pragnień, co wymaga zaangażowania kolejnych, znacznie większych zasobów. Na tym bowiem poziomie przedmiotem konsumpcji stają się nie tylko dobra materialne i przysługujące im walory czysto użytkowe, ale przede wszystkim dużo wyżej wyceniane rynkowo związane z nimi wartości symboliczne (zob. Sempruch-Krzemińska 2014: 80–86). Ta symbolika staje się też wyrazicielem tożsamości konsumenta i jego przynależności do określonych grup lub aspirowania do nich (Pieszak 2018: 57 i nast.), a producenci i sprzedawcy towarów każą sobie za nią dodatkowo, nieraz słono, płacić.

Po drugie, w obszarze aspiracji pojawia się zjawisko konsumpcji statusowej, czyli takiej, która jest przede wszystkim narzędziem budowania, podkreślenia i komunikowania innym własnej pozycji społecznej (Berbeka 2012: 84–87; Trigg 2001). Łączy się z nią często tendencja do odcinania się od osób będących w tym samym położeniu i imitowania zachowań konsumpcyjnych tych, którzy stoją o jeden szczebel wyżej w hierarchii społecznej (Veblen 2008: 89–90). W tym sensie konsumpcja statusowa jest zawsze obarczona ryzykiem popadnięcia w zadłużenie, gdyż niejako z samej definicji jest konsumpcją na wyrost, ponad rzeczywiste możliwości, tym bardziej że zdaniem Jeana Baudrillarda (2006: 63–68) stanowi ona też swoistą rekompensatę za nieosiągnięcie pozycji, do której się aspiruje.

W obszarze aspiracji znajdują się przede wszystkim przedstawiciele klasy średniej, którzy nie mają zwykle problemów z zaspokajaniem potrzeb o charakterze podstawowym, jednak ich aspiracje związane z konsumowaniem dóbr są dalece większe. Konsumpcja jest dla nich środkiem wyrażania roszczeń statusowych i na tym polu dokonują porównania swojej pozycji w stosunku do innych. Klasę tę określa się niekiedy metaforycznym sformułowaniem *sandwich class*, gdyż jest ona z dwóch stron „statusowo ściśnięta”: od dołu przez klasę niższą, od której stara się odciąć i odróżnić poprzez zaznaczanie różnic w zdolności i stylu konsumpcji, od góry natomiast przez klasę wyższą, do której jej przedstawiciele aspirują, starają się więc imitować zachowania konsumpcyjne przedstawicieli sfer wyższych. Niekoniecznie zresztą są to zachowania rzeczywiste, często są to jedynie własne wyobrażenia lub medialne projekcje tego, jak wygląda życie w sferach wyższych. Niezależnie jednak od tego, czy będzie to mieszkanie

w prestiżowej dzielnicy, chodzenie do modnych klubów rozrywkowych, kupowanie żywności z wyższej półki czy noszenie markowych ubrań – wydatki na konsumpcję statusową i imitowanie sfer wyższych od własnej są bardzo wysokie, przekraczające rzeczywiste zdolności dochodowe.

Konsumpcja statusowa była początkowo domeną osób z najwyższych szczebli hierarchii społecznej, które stać było na nieustanne próżnowanie i konsumowanie dóbr na pokaz – Veblen określał ich mianem klasy próżniaczej, a panujące w jej obrębie wzorce konsumpcyjne jako konsumpcja ostentacyjna lub konsumpcja na pokaz (*conspicuous consumption*). Jednak w miarę przechodzenia od społeczeństw tradycyjnych do nowoczesnych i później ponowoczesnych wzorce te przenikały coraz szersze kręgi społeczeństw, dochodząc do klasy średniej i nawet poniżej niej (Chaudhuri, Majumdar 2006: 2–6; Page 1992). W społeczeństwach późnego kapitalizmu mamy więc do czynienia z coraz szerszym gronem osób przynależących do obszaru aspiracji, charakteryzujących się dążeniem do budowania statusu społecznego przede wszystkim za pomocą zorientowanych statusowo zachowań konsumpcyjnych, na które – w przeciwieństwie do ostentacyjnej konsumpcji klas wyższych – w rzeczywistości po prostu ich nie stać. Zachowania te są w dużej mierze efektem strukturalnego przymusu, jakiemu poddawane są te grupy – istniejące nierówności społeczne wzmagają presję konsumpcyjną do tego stopnia, że ich podejmowanie staje się nie tyle narzędziem podnoszenia statusu, ile niezbędnej samoobrony przed degradacją społeczną (Wilkinson, Pickett 2011: 239–244). Presji budowania i ochrony własnego prestiżu poddawane są najsilniej środowiska tzw. białych kołnierzyków, czyli najemnych pracowników umysłowych niższego i średniego szczebla, osiągających dochody lokujące ich w obszarze aspiracji i stanowiących trzon tzw. nowej klasy średniej. Nie mają one bowiem naturalnej podstawy legitymizacji własnych roszczeń statutowych (w przeciwieństwie na przykład do grup uzasadniających je faktem szlacheckiego urodzenia lub rzeczywiście bardzo wysokim statusem materialnym), a równocześnie są silnie związane ze specyficznym podłożem aksjologicznym, w którym stawia się na piedestale takie wartości jak indywidualizm, materializm, samodzielność, rywalizacja, sukces zawodowy (w postaci awansu) i finansowy (wysokie zarobki) (Gdula, Sadura 2012: 43–56; Mills 1965: 393–462). W takim przypadku podstawowym narzędziem uzasadniania swojego statusu staje się konsumpcja, skoncentrowana przede wszystkim na tych dobrach, których wartość nie wynika bezpośrednio z ich użyteczności, ale w głównej mierze z porównania tego, jakimi się dysponuje lub konsumuje w porównaniu z innymi, z którymi rywalizuje się o status (Bianchi 2011). Klasycznymi przykładami takich dóbr mogą być wyjazdy urlopowe w pożądaną lub modne kierunki, ubrania i elektronika użytkowa opatrzone cenionym logo producenta, a nawet mieszkanie znajdujące się w bardziej lub mniej prestiżowej lokalizacji itp. Ocena ich wartości nie zależy od ich atrakcyjności, ale od

kontekstu społecznego, w jakim się jej dokonuje i z kim się w jej ramach porównujemy (Frank 2007: 61 i nast.). Im większe są społeczne nierówności, tym bardziej jednostki są niepewne swojej pozycji statusowej, a dostępność i struktura tego typu dóbr jest bardziej zróżnicowana w zależności od ich położenia w strukturze społecznej. Wraz ze wzrostem nierówności zwiększa się więc presja konsumpcyjna na tych, którzy są zmuszeni, by budować i chronić swój społeczny status. Jak zauważa Tadeusz Kowalik (2011: 24), kolosalne zadłużenie klasy średniej we współczesnych społeczeństwach jest efektem takiego podziału dochodu narodowego, który nie daje jej przedstawicielom możliwości zaspokajania tradycyjnie uznawanych i legitymizowanych ich aspiracji.

Trzecim czynnikiem jest łatwa dostępność kredytu, na relatywnie przystępnych warunkach i w dużej wysokości. To odróżnia osoby znajdujące się w obszarze aspiracji od tych o niższych dochodach, które albo nie mają zdolności kredytowej, albo są skazane na zaciąganie krótkich, niewielkich pożyczek na bardzo niekorzystnych warunkach. Po przekroczeniu pewnego poziomu dochodów możliwość szybkiej realizacji aspiracji gwałtownie rośnie, albowiem osoby takie stają się atrakcyjnymi klientami dla instytucji finansowych, skłonnych dać kredyt na ich zaspokojenie. We współczesnych społeczeństwach osoby te są poddawane kulturowej i medialnej presji, aby swoje potrzeby i pragnienia realizować jak najszybciej (Lizurej 2009). Wzmacnia to naturalny mechanizm psychologiczny, polegający na tym, że dobra czy korzyści otrzymywane (czy zakupywane) w chwili obecnej są cenione bardziej niż takie same, które zostaną uzyskane w przyszłości – w im dalszej, tym mniej są one postrzegane jako atrakcyjne (Dzik 2003). W teorii gier używa się nawet odpowiedniego narzędzia w postaci współczynnika dyskontowego, odzwierciedlającego spadek subiektywnej wartości dobra wraz ze wzrostem czasu, jaki ma upłynąć do momentu jego uzyskania (Malawski, Wieczorek i inni 2004: 71–73). Łatwo dostępny, tani kredyt jest w takim przypadku bardzo atrakcyjnym instrumentem szybkiej i dającej dużą chwilową satysfakcję realizacji aspiracji konsumpcyjnych.

Jest tak tym bardziej, że przekroczenie pewnego poziomu dochodów wymusza niekiedy taką strategię zaspokajania potrzeb, gdyż odbiera – paradoksalnie – inne możliwości, dostępne ludziom o dochodach niższych. Systemy pomocy społecznej skonstruowane są zazwyczaj w taki sposób, by nie trafiała ona do osób z wyższych kategorii dochodowych, a więc ich przedstawiciele muszą liczyć w zaspokajaniu swoich potrzeb i aspiracji tylko na siebie, swoje dochody oraz swoją zdolność kredytową. O ile więc pewne dobra mogą być dostępne dzięki programom socjalnym dla członków niższych klas dochodowych, to osoby osiągające dochody wyższe muszą już na zaspokojenie analogicznych potrzeb zaciągać długi (Lee, J. 1994; Ying, Luo i inni 2013).

Najważniejszym dobrem konsumpcyjnym generującym w ten sposób zadłużenie klasy średniej jest mieszkanie lub dom. W Polsce wartość kredytów



hipotecznych stanowi (dane na czerwiec 2015 roku) ponad 60% wartości wszystkich kredytów udzielonych przez banki dla gospodarstw domowych (KNF 2015: 32). Kupno domu lub mieszkania stanowi zazwyczaj dla osób znajdujących się w obszarze aspiracji największą inwestycję w życiu – i jest to inwestycja o charakterze konsumpcyjnym. Wiąże się ona z zaciągnięciem kredytu na bardzo długi czas, niekiedy wręcz z całobiotograficznym zadłużeniem – na przykład w Polsce najbardziej popularne są kredyty hipoteczne o 30-letnim okresie spłaty, a okresowo dostępne były nawet kredyty na okres 50 lat (Bludnik 2010: 71). Zaciągnięcie takiego zobowiązania skutkuje pozostawaniem w długi praktycznie do zakończenia aktywności zawodowej i przez to trwałym umiejscowieniem w sferze aspiracji, charakteryzującej się nadwyżką potrzeb nad możliwościami ich zaspokajania z bieżących dochodów. Problem ten dotyczy w o wiele mniejszym stopniu przedstawicieli niższych obszarów dochodowych, dla których mieszkanie jest w mniejszym stopniu przedmiotem konsumpcji statusowej, a przede wszystkim dostępne są im różnorodne inne drogi dostępu do tego dobra, takie jak mieszkania socjalne, komunalne (często z późniejszą możliwością wykupu za ułamek wartości), programy budownictwa społecznego, najem na preferencyjnych warunkach w dotowanych czynszówkach, dopłaty do najmu na warunkach komercyjnych itd.

Mieszkanie lub dom stanowi znaczącą pozycję w strukturze wydatków konsumpcyjnych osób z obszaru aspiracji, a tym samym jedną z najważniejszych barier dla akumulacji kapitału materialnego w tej sferze dochodowej. Nie zmienia tego fakt, że przez wiele z tych osób jego zakup traktowany jest przynajmniej po części jako inwestycja i próba budowy własnego kapitału, albowiem gdy weźmiemy pod uwagę rzeczywisty jej przebieg i skutki, to okazuje się zwykle, że dom czy mieszkanie jest przede wszystkim przedmiotem długotrwałej konsumpcji (poprzez jego zamieszkiwanie) ze strony właściciela, nie generującym przychodu, ale szereg kosztów, na przykład eksploatacyjnych, konserwacji i remontów, ubezpieczenia, obciążeń fiskalnych, a przede wszystkim kosztów związanych z obsługą kredytu hipotecznego. Z kolei rzeczywiste późniejsze korzyści z takiej „inwestycji” też są zwykle niższe, niż mogło się to pierwotnie wydawać: wprawdzie średnie ceny nieruchomości przeważnie w długim okresie rosną, jednak po ich skorygowaniu o stopę inflacji oraz wartość indeksu hedonicznego okazuje się często, że wzrost ów jest minimalny lub wręcz w ogóle nie występuje (zob. dane z: GUS 2019; NBP 2019). W rezultacie kupno nieruchomości, która będzie zamieszkiwana przez właściciela – ze względu na jej wysoką cenę oraz koszty kredytu i utrzymania – przyczynia się nie do zwiększenia, ale do istotnego zmniejszenia jego zdolności akumulacyjnej.

Mieszkanie może stanowić narzędzie akumulacji kapitału materialnego raczej w przypadku powolnej akumulacji międzypokoleniowej, ale i wówczas tylko jeśli środki z jego sprzedaży nie zostaną przeznaczone na cele konsumpcyjne

przez spadkobierców. Nawet jednak wtedy jest to narzędzie o stosunkowo niskim potencjale akumulacyjnym, a stosunek zainwestowanych w nie środków do późniejszych zysków w postaci zakumulowanego kapitału jest mało korzystny (sytuacja zmienia się dopiero w przypadku zainwestowania w drugą i kolejne nieruchomości, na przykład z przeznaczeniem na ich wynajem – wówczas generowane na bieżąco zyski są w stanie zrekomensować ponoszone koszty; w takim przypadku rzeczywiście możemy mówić o bardziej efektywnej akumulacji, ale nadal jest ona długotrwała i bardzo powolna).

Jest to o tyle istotna konkluzja, że nieruchomości stanowiące główne miejsce zamieszkania stanowią główny składnik majątku netto gospodarstw domowych w Polsce (przeciętnie ponad 70% wartości wszystkich aktywów rzeczowych), a posiadanie takiej nieruchomości jest ściśle skorelowane z poziomem zamożności (NBP 2017: 24–26). Odróżnia to polskie społeczeństwo od wielu zachodnioeuropejskich – choć pod względem poziomu zamożności, mierzonego wartością majątku netto na gospodarstwo domowe, jesteśmy dość blisko nawet do takich krajów jak Holandia, Austria czy Niemcy, to przeciętny poziom posiadanych aktywów finansowych jest już w nich około 5–6 razy wyższy niż w Polsce, a jeszcze większe dysproporcje są w przypadku takich instrumentów jak fundusze inwestycyjne, akcje czy obligacje (NBP 2017: 42). Można więc powiedzieć, że polskiemu społeczeństwu udało się dojść do relatywnie wysokiego poziomu zamożności, jednak wyrażającego się w wartości dóbr konsumpcyjnych (przede wszystkim mieszkania/domu stanowiącego główne miejsce zamieszkania), a pod względem zakumulowanego kapitału materialnego nadal odbiegamy zdecydowanie od krajów Europy Zachodniej.

Analogiczne do zarysowanych wyżej problemy wynikają z relacji jednostek pozostających w sferze aspiracji z wieloma innymi dobrami konsumpcyjnymi powszechnie uznawanymi za elementy stylu życia klasy średniej (na przykład: odpowiedniej klasy samochód, wyposażenie mieszkania, regularne wyjazdy wypoczynkowe i turystyczne, markowe ubrania i galanteria, sprzęt elektroniczny itp.). Związane z nimi aspiracje konsumpcyjne, względnie niezależne od możliwości ich zaspokajania, stanowią trwały generator zadłużenia<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> W wielu krajach zachodnich, szczególnie anglosaskich, bardzo istotną częścią zadłużenia osób w obszarze aspiracji jest ponadto tzw. dług edukacyjny, zaciągany na ukończenie studiów, w tym przede wszystkim na pokrycie bardzo wysokiego czesnego na tamtejszych uczelniach (zob. Austin 2013; Crawford, Wencho 2014; Student Loan Hero 2019; TICAS 2016). Jego zaciąganie stanowi więc *de facto* swoisty warunek wstępny przynależności do nowej klasy średniej i osiągnięcia dochodów pozwalających na próbę realizacji tychże aspiracji. W Polsce problem ten praktycznie nie występuje, więc nie będę go tu poddawał głębszej analizie, dość tylko wskazać, że tam, gdzie istnieje, ma on znaczący negatywny wpływ na zdolność do akumulacji kapitału materialnego. Na przykład w USA średnia wartość zakumulowanego kapitału wśród osób obciążonych długiem edukacyjnym jest około 7 razy niższa niż wśród tych absolwentów,

To wszystko oznacza, że w społeczeństwie istnieje znaczący segment osób, które już na starcie dorosłego życia odznaczają się aspiracjami wyższymi niż możliwości ich zaspokojenia i radzą sobie z tym za pomocą mechanizmów zadłużenia, spłacanego w trakcie niemal całego okresu aktywności zawodowej. W zamian mogą się cieszyć dobrami ją ułatwiającymi (np. odpłatne wykształcenie) lub przede wszystkim tymi, które mają charakter konsumpcyjny (np. mieszkanie, samochód, przedmioty użytkowe będące oznakami statusu społecznego). Nie mamy tu jednak do czynienia z akumulacją kapitału materialnego, jako że jest on przeznaczany na cele konsumpcyjne lub na dobra nietransferowalne. Trwała przewaga aspiracji nad materialnymi możliwościami ich realizacji w tej sferze dochodowej powoduje praktyczny brak zdolności do akumulacji kapitału materialnego wśród jej przedstawicieli. Może ona występować relatywnie rzadko, za cenę wyrzeczeń konsumpcyjnych i nonkonformistycznego niepoddawania się dominującemu w klasie średniej stylowi życia. Nawet wówczas jednak jest to powolna akumulacja na niewielką skalę i ma ona niewielkie znaczenie.

### **Obszar akumulacji**

Rzeczywista zdolność do akumulacji kapitału materialnego pojawia się dopiero po przekroczeniu kolejnego progu dochodowego i wkroczeniu w obszar akumulacji. Zaczyna się on w miejscu, w którym uzyskiwane dochody pozwalają na to, by najważniejsze potrzeby o charakterze aspiracyjnym były zaspokojone i dodatkowo pozostawała regularnie jakaś niezaniedbywalna nadwyżka finansowa, mogąca zostać przeznaczona na akumulację kapitału.

Nie da się jednoznacznie i precyzyjnie wyznaczyć uniwersalnej granicy między obszarem aspiracji i akumulacji. To, gdzie ona przebiega, uzależnione jest od czynników kulturowych, poziomu rozwoju gospodarczego, dominującego modelu konsumpcji, siły nabywczej pieniądza itd., ale też w pewnej mierze od uwarunkowań czysto indywidualnych, takich jak psychologiczna skłonność do oszczędzania i racjonalizacji wydatków, istnienie specyficznych potrzeb (np. drogie terapie lecznicze) czy rozrzutność w konsumpcji dóbr. Zasadniczo wydaje się jednak, że przejście z obszaru aspiracji do obszaru akumulacji najczęściej dokonuje się gdzieś w okolicach przejścia od klasy średniej do średniej-wyższej. Tam, gdzie dochody wystarczają zasadniczo na zaspokojenie potrzeb o charakterze aspiracyjnym, a pozycja w strukturze społecznej jest na tyle stabilna, że zanika groźba obsunięcia się do klasy niższej, potrzeba stałego potwierdzenia swojego statusu konsumpcją ulega osłabieniu. Tym samym pojawia się wówczas nadwyżka finansowa, która może być przeznaczona na akumulację lub też na zbytki (tzn. konsumpcję luksusową, wykraczającą ponad standard).

---

którzy są od niego wolni – pomimo tego, że dochody w obu tych grupach są praktycznie takie same (Fry 2014: 4–5).

W warunkach polskich można tę granicę szacować na dochody nieco ponad 7 tys. złotych miesięcznie – powyżej niej osiąga dochody 10% najlepiej wynagradzanych pracowników (GUS 2017). Jest to też wielkość o tyle symboliczna, że w przybliżeniu odpowiada wartości drugiego progu podatkowego w rozliczeniu PIT (Ustawa\_o\_podatku... 2018: Art. 27 Ust. 1), można więc powiedzieć, że na tym poziomie granicę zamożności przyjmuje państwo polskie, ale czyni tak również część badaczy struktury społecznej (zob. Bombol 2012a: 64 i nast.). Podobną wartość przyjęli też autorzy raportu o rynku dóbr luksusowych w Polsce (KPMG 2018: 9), określając osoby uzyskujące dochód powyżej niej mianem „dobrze zarabiających/zamożnych”. Według ich wyliczeń, osób takich w Polsce w 2017 roku było niecałe 1,2 miliona, z czego 860 tysięcy rozliczało się według drugiej stawki podatkowej PIT, a pozostali na podstawie podatku dochodowego od osób prawnych CIT.

Obszar akumulacji jest również niejednolity, możemy w jego ramach wyróżnić trzy zasadnicze subobszary:

#### ***a. Akumulacja osobista***

Na początku obszaru akumulacji występuje ona w niewielkiej skali, niejako na użytek własny jednostki jej dokonującej (oraz zwykle – w naszych uwarunkowaniach kulturowych – jej najbliższej rodziny). Zasadniczym źródłem kapitału materialnego do akumulacji pozostają bieżące dochody jednostki z pracy najemnej lub wykonywanej osobiście działalności gospodarczej (możemy ewentualnie do obszaru tego zaliczyć też właścicieli niewielkich firm, zatrudniających kilka osób i opierających swoją działalność głównie na ich pracy, a nie na posiadanych wysokich zasobach kapitałowych). W rezultacie posiadany kapitał materialny pozostaje relatywnie niewielki, na tyle, że nie może stać się realnym źródłem dochodu (renty) w wysokości dającej możliwość zarzucenia pracy zawodowej lub traktowania go jako główne źródło dochodu do dalszej akumulacji. Niewielkie rozmiary posiadanego kapitału materialnego ograniczają też opłacalność i możliwości zaawansowanego zarządzania nim, takie jak na przykład optymalizacja podatkowa, uczestnictwo w zamkniętych funduszach inwestycyjnych o wysokim progu wejścia, sekurytyzacja inwestycji, dostęp do zagranicznych rynków inwestycyjnych itd. Jest to zatem kapitał zarządzany zazwyczaj samodzielnie przez jego posiadacza, przy zastosowaniu prostych instrumentów inwestycyjnych, najczęściej takich jak lokaty bankowe, obligacje skarbowe, otwarte fundusze inwestycyjne, samodzielnie zakupione i wynajmowane mieszkanie itd. W rezultacie stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału jest relatywnie niska, a jego przyrost jest powolny i oparty głównie na „zewnątrznych” źródłach, tj. dochodach pozakapitałowych – głównie dalsze dokładanie oszczędności pochodzących z wynagrodzenia za wykonywaną pracę zawodową lub prowadzoną działalność gospodarczą na niewielką skalę. Akumulacja

osobista ma tu więc charakter długotrwały, jest procesem bardzo powolnym – trwa całe życie jednostki, a zazwyczaj nawet kilka pokoleń, zanim zgromadzony kapitał może osiągnąć odpowiednią masę krytyczną.

### ***b. Akumulacja inwestycyjna***

Inaczej jest w momencie przekroczenia owej wartości progowej posiadane go kapitału materialnego, za którą zdolność do jego akumulacji mocno wzrasta. Przynosi on bowiem dodatkowe dochody o charakterze kapitałowym, tzn. nie- płynące bezpośrednio z pracy wykonywanej przez jego właściciela, ale z fak- tu jego posiadania i inwestowania. Co istotne, dochody te mogą być, i często są wyższe niż możliwe do uzyskania z pracy wykonywanej osobiście (Jasiecki 2012: 27), co można zresztą traktować jako prawidłowość uniwersalną dla gospodarek kapitalistycznych, gdzie już od kilku wieków stopa zwrotu z do- chodów kapitałowych przekracza poziom wzrostu gospodarczego i powiązane go z nim wzrostu płac (Piketty 2015). Dochody pozakapitałowe bardzo rzadko mogą zatem osiągać rozmiary pozwalające na relatywnie szybką akumulację. Na przykład, w Polsce dochody powyżej 40 tysięcy złotych brutto miesięcznie osiąga tylko 0,1% zatrudnionych (GUS 2017), tych zaś, którzy z pracy własnej (obłożonej podatkiem PIT) uzyskują ponad milion złotych rocznie jest zaledwie 2,2 tysiąca osób, tj. około 0,005% wszystkich mieszkańców kraju (KPMG 2018: 10). Szybka akumulacja jest więc praktycznie możliwa tylko przy udziale zain- westowanego posiadanego wcześniej kapitału.

Odpowiedni poziom posiadanego i zainwestowanego kapitału umożliwia dalszą, szybką i efektywną jego akumulację za sprawą szeregu czynników. Za- soby kapitałowe – co zauważył już Karol Marks – pozwalają na uzyskiwanie dochodów z dzierżawy lub zatrudniania innych osób i zawłaszczania wytwa- rzanej przez nie wartości dodatkowej (Kołakowski 2000: 352–355). We współ- czesnym świecie nie ma to jednak takiego znaczenia, jak niegdyś, albowiem najbardziej dochodowe sektory gospodarki nie są pracochłonne, ale kapitało- chłonne (dotyczy to przede wszystkim sektorów opartych na zaawansowanych technologiach, które przynoszą większe zyski niż tradycyjne sektory produk- cyjne). Zmiany technologiczne doprowadziły do „dematerializacji” większości procesów produkcji – nie polega ona na wytwarzaniu dóbr materialnych, ale na przetwarzaniu i wytwarzaniu informacji, będącej później obiektem konsumpcji lub dalszego przetwarzania w procesach gospodarczych (Doogan 2009: 47–51). Nawet jednak tam, gdzie mamy nadal do czynienia z produkcją dóbr material- nych, większe zyski od zatrudniania pracowników przynosi dziś zazwyczaj wy- korzystanie kapitału na zakup lub stworzenie maszyn i technologii wytwarzają- cych wartość dodatkową w sposób jeszcze bardziej efektywny, z ograniczonym udziałem pracy ludzkiej. Mogą to być przykładowo: roboty produkcyjne, au- tomatyczne myjnie samochodowe, maszyny vendingowe, oprogramowanie

komputerowe do automatycznego przetwarzania danych, pojazdy flotowe, automaty sprzedażowe, elektroniczne nośniki reklamowe i wiele innych. Właściciele kapitału inwestujący go w zaawansowane technologie uzyskują coraz wyższą rentę, coraz mniejszy udział w dystrybucji wartości dodatkowej uzyskują natomiast pracownicy te technologie obsługujący (Brynjolfsson, McAfee 2015; Tyson, Spence 2018). Szacuje się, że zmiany technologiczne odpowiadają za około jedną trzecią wzrostu nierówności dochodów w krajach OECD od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku (OECD 2011: 109–126).

Najbardziej efektywne wykorzystanie zasobów kapitałowych, jak wykazują analizy R.Glenna Hubbarda (2001: 107), jest domeną bogatych przedsiębiorców – stosunek uzyskiwanych dochodów do zamożności rośnie wyraźnie wraz ze wzrostem wartości tych zmiennych, a medianowa wartość tego stosunku jest w tej grupie czterokrotnie wyższa niż we wszystkich pozostałych. Oznacza to, że ludzie dysponujący dużymi zasobami kapitału, zainwestowanego w działalność gospodarczą osiągają przeciętnie znacznie wyższy zwrot z tej inwestycji niż pozostali. Równocześnie autor ten zwraca uwagę na to, że wcześniejsze posiadanie wysokich zasobów kapitałowych stanowi swoistą barierę wejścia do tej grupy, albowiem zewnętrzne finansowanie działalności biznesowej jest bardzo kosztowne i zasadniczo niedostępne na korzystnych warunkach tym, którzy nie dysponują odpowiednią ilością środków własnych (Hubbard 2001: 101–105). Prawidłowości te potwierdzają się również na gruncie polskim, o czym świadczą analizy struktury grup uzyskujących najwyższe dochody – w grupie osiągających najwyższy dochód dominują przedsiębiorcy (im wyższe dochody, tym mniejszy udział pracowników), a ich odsetek nawet rośnie; równocześnie coraz większa część wartości dodatkowej wypracowywanej przez przedsiębiorstwa przypada ich właścicielom, kosztem udziału pracowników (Bukowski i Novokmet 2017b: 46–50). Systematyczny wzrost udziału przedsiębiorców (właścicieli kapitału) w grupie najbogatszych, świadczy o tym, że są oni w stanie generować większe dochody z posiadanych zasobów, co potwierdza zresztą dość silna (na poziomie 0,42) pozytywna zależność między poziomem zamożności i uzyskiwanymi dochodami (Bukowski i Novokmet 2017b: 54).

Współczesna gospodarka jest radykalnie odmienna od tej, której działanie analizował Marks, a co za tym idzie – zmieniły się mechanizmy i możliwości efektywnego wykorzystania przez przedsiębiorców posiadanego kapitału materialnego do jego reprodukcji i pomnażania. Podstawowym źródłem zysków nie jest zawłaszczanie wartości dodatkowej wytwarzanej w procesie produkcji dóbr materialnych, ale stało się nim – dzięki procesom globalizacji, rozwojowi społeczeństw postindustrialnych i opartych na usługach, gospodarki opartej na wiedzy, powstawaniu rynków kapitałowych itd. – umiejętne wykorzystywanie zasobów intelektualnych w zarządzaniu kapitałem. Pozwala ono na uzyskiwanie wysokiej stopy zwrotu z inwestycji kapitałowych, przy ich elastyczności oraz

możliwości szybkiej i wielokrotnej optymalizacji. W takim przypadku podstawowym warunkiem uzyskiwania zysków nie jest praca bezpośrednio produkcyjna robotników, ale posiadanie kwalifikacji lub zatrudnienie osób o odpowiednio wysokich, specyficznych kompetencjach w zakresie zarządzania kapitałem – możliwe i opłacalne dopiero przy odpowiednio wysokich jego zasobach (por. Kozyr-Kowalski 2000: 171–174). Jest to szczególnie widoczne tam, gdzie dzięki zastosowaniu zaawansowanych narzędzi analitycznych i informatycznych możliwe stało się stworzenie nowego modelu biznesowego, polegającego na połączeniu i „wejściu” w roli pośrednika pomiędzy klienta a podmioty ostatecznie świadczące mu usługi lub sprzedające towary. Dzieje się to za pomocą platform internetowych gromadzących i analizujących ogromne ilości danych o klientach, a następnie umożliwiających dotarcie do nich i personalizowanie świadczonych usług, przy równoczesnym zwiększaniu efektywności tej wymiany – stąd określenie *platform capitalism*, odzwierciedlające rolę owych platform w łączeniu różnych podmiotów (np. sprzedających z kupującymi, nadawców reklamowych z odbiorcami, wytwórców treści medialnych z ich konsumentami, pracodawców z poszukującymi pracy lub zleceń, usługodawców z usługobiorcami, portale internetowe z poszukującymi informacji itd.) i generowaniu w ten sposób zysków (Srnicek 2017: 43 i nast.). Platformy, dzięki specyfice swojego działania, często bardzo szybko uzyskują pozycję monopolistyczną lub quasi-monopolistyczną na danym polu, co pozwala im na niemal natychmiastowe uzyskiwanie bardzo wysokiej wyceny i generowanie ogromnych zysków dla inwestorów, którymi są najczęściej fundusze *venture capital* (Langley, Leyshon 2017: 20–25). Te są zasadniczo niedostępne inwestorom dysponującym niewielkim kapitałem, ze względu na wysoki próg wejścia oraz poziom ryzyka, rekompensowany jednak bardzo dużymi potencjalnymi zyskami.

Innym sektorem, w którym inwestorzy mogą liczyć na bardzo wysokie zyski, są rozwijające się ostatnio gwałtownie rynki kapitałowe, opierające ich wytwarzanie na działalności czysto finansowej. Najbardziej oczywistym przykładem może być tu rynek handlu walutami, ale chodzi też o wszelkie inne przedsięwzięcia z zakresu tzw. *FIRE economy*. Jest to skrót od *Finance, Insurance & Real Estate* – czyli działalności w sferze bankowości i finansów, ubezpieczeń oraz pośrednictwa w handlu nieruchomościami (Kesley 2015: 4 i nast.). Obejmują one między innymi działalność kredytową, handel obligacjami i innymi instrumentami dłużnymi, spekulacje walutowe, sekurytyzację przedsięwzięć gospodarczych, handel akcjami, działania w zakresie tzw. inżynierii księgowej, pośrednictwo inwestycyjne (np. fundusze inwestycyjne), działalność banków inwestycyjnych itp. Najważniejszymi impulsami rozwoju sektora *FIRE* były: po pierwsze, upadek systemu z Bretton Woods i oparcie kursów walut na systemie płynnego kursu walutowego, otwierające drogę do rozwoju wolnego rynku wymiany walut i spekulacji walutowych – obecnie, przede wszystkim w wyniku

rozwoju technologii bezpośredniej wymiany walut za pomocą Internetu oraz rozpowszechnienia silnej dźwigni finansowej, jest to rynek o praktycznie nieograniczonej płynności (Chen 2009: 2–12); po drugie zaś, stworzenie tzw. instrumentów pochodnych (derywatów), czyli takich instrumentów finansowych, których wartość jest pochodną innych, bardziej prostych zmiennych w rzeczywistości, takich jak ceny handlowe określonych dóbr (np. ropa naftowa), wartości indeksów giełdowych czy akcji poszczególnych przedsiębiorstw, ale też innych, dowolnych, jak cena żywca wieprzowego w skupie bądź ilość śniegu, jaki spadnie w jakiejś miejscowości turystycznej (Hull 2012: 1). Jak sama nazwa wskazuje, zaangażowanie w sektor rynków finansowych wymaga jedynie posiadania znaczących zasobów kapitałowych, które w wyniku operacji czysto finansowych ulegają dalszemu pomnażaniu.

Jest to o tyle istotne, że sektor *FIRE* jest jednym z najbardziej zyskowych we współczesnej gospodarce. Już od lat pięćdziesiątych XX wieku zyski amerykańskiej tradycyjnej gospodarki systematycznie malały, a sektora finansowego w tym kraju – rosły, w wyniku czego są już około dwukrotnie wyższe niż te pierwsze (Quinn 2011). Od lat sześćdziesiątych sektor finansowy przynosił przeciętne zyski kilkukrotnie przekraczające średni zysk w całej gospodarce USA (Smith, N. 2016). Nawet w Polsce – kraju o stosunkowo słabo rozwiniętym rynku kapitałowym – zyski banków z prowadzenia funduszy inwestycyjnych są kilkukrotnie wyższe niż z tradycyjnej działalności bankowej, obejmującej prowadzenie rachunków i depozytów oraz udzielanie kredytów. W ostatnich latach w Polsce przeciętna stopa zwrotu z inwestycji (ROE) w tradycyjną działalność bankową mieściła się w przedziale od 7,8 do 11,4%, podczas gdy ROE dla sektora funduszy inwestycyjnych wynosiła w tym samym czasie od 33,7 do 43,6%. Oznacza to, że właściciele funduszy podwajają zainwestowany w nie kapitał w czasie poniżej 3 lat (dane za: Osiński 2016: 54 i 101). Nic dziwnego zatem, że w sektor finansowy zostały w ostatnim czasie zainwestowane ogromne zasoby kapitału prywatnego i w rezultacie osiągnął on rozmiary pozwalające wręcz stwierdzić, że dominuje nad całą resztą „realnej” gospodarki. W 2013 roku łączny produkt krajowy brutto na świecie wyniósł według MFW 74 biliony dolarów (za: GUS 2014: 4). W tym samym roku na rynku derywatów zawarto transakcje, według bardzo ostrożnych szacunków, na kwotę około 600 bilionów dolarów (BfIS 2013a: 4), niektórzy zaś (Cohan 2010) szacują wartość rynku derywatów na kwotę nawet dwukrotnie większą, natomiast na rynku walutowym Forex dzienny wolumen transakcji wynosił przeciętnie ponad 5 bilionów dolarów (BfIS 2013b: 4). Na każdego dolara transakcji zawartych na rynku – przykładowo – handlu ropą naftową przypada kilkadziesiąt do kilkuset razy większa kwota transakcji opartych na tym samym surowcu na rynkach kapitałowych (np. zakłady o cenę ropy w przyszłości, jednostki funduszy inwestycyjnych opartych na indeksie cen ropy, opcje na zakup ropy naftowej itd.). Pokazuje to wszystko,



że w ostatnich dziesięcioleciach mamy do czynienia ze zmianą logiki wytwarzania zysków – bez produkcji dóbr materialnych, ale jedynie przy zastosowaniu kapitału finansowego zainwestowanego w wysokim wolumenie można je uzyskiwać z efektywnością praktycznie niespotykaną w innych sektorach. Skłania to niektórych do postawienia tezy o tym, że współczesna społeczna struktura akumulacji jest właśnie strukturą opartą na globalnym, liberalnym rynku finansowym (Tabb 2010).

Możliwości uzyskiwania wysokiej stopy zwrotu rosną wraz ze wzrostem skali inwestowanego kapitału. Oprócz wskazanych wyżej, wpływa na to też wiele innych czynników, spośród których można wymienić następujące:

- dywersyfikacja ryzyka inwestycyjnego i związana z nią możliwość inwestowania w przedsięwzięcia bardziej ryzykowne, ale potencjalnie mogące przynieść dużo większe zyski,
- możliwość stosowania *hedgingu*, jako strategii niwelującej ryzyko związane z nietrafnymi inwestycjami, jednak wymagającej posiadania dużych zasobów kapitałowych (Ferguson 2014: 225–231),
- możliwości inwestowania w przedsięwzięcia bardziej kapitałochłonne oraz związane z wysoko zaawansowanymi technologiami – zazwyczaj o większej rentowności,
- większe możliwości inwestowania i przenoszenia inwestycji na całym świecie, w poszukiwaniu bardziej rentownych przedsięwzięć,
- możliwość zatrudniania coraz wyższej klasy specjalistów od zarządzania, dysponujących wąsko dostępną wiedzą typu *know-how*,
- dostępność do wiedzy eksperckiej, ale też informacji ułatwiających inwestowanie, w tym za pośrednictwem działań z pogranicza prawa, takich jak szpiegostwo przemysłowe, podkupywanie pracowników konkurencji czy nieformalne kontakty z decydentami kształtującymi politykę gospodarczą i mającymi dostęp do informacji niejawnych,
- dostęp do dotacji, specjalnych warunków inwestowania (np. indywidualne ulgi podatkowe, specjalnie przygotowana przez władze publiczne infrastruktura pod inwestycje, wydzielone strefy ekonomiczne),
- dostęp do dużych kontraktów i zleceń finansowanych z publicznej kasy,
- faktyczne zabezpieczenie przed niektórymi porażkami inwestycyjnymi, na przykład poprzez gwarancje rządowe czy programy pomocowe i restrukturyzacyjne, finansowane z publicznych pieniędzy (jak w przypadku wielu banków w trakcie kryzysu finansowego po 2007 roku).

Ponadto kapitał materialny zakumulowany w odpowiedniej skali daje możliwości ograniczania kosztów związanych z jego inwestowaniem, reprodukcją i pomnażaniem. Relatywnie niższe są wydatki na zarządzanie nim, gdyż przy względnie stałej ich wysokości absolutnej, wraz ze wzrostem wielkości kapitału obniża się koszt jednostkowy. Bardziej istotne jest jednak pojawienie się

możliwości tzw. optymalizacji podatkowej, czyli stosowania takich zabiegów księgowych i takiego sterowania przepływami posiadanego kapitału, które pozwalają na znaczące obniżenie, a czasem wręcz niemal całkowite uniknięcie obciążeń fiskalnych. Tym samym zdolność kapitału do generowania wysokich dochodów netto rośnie jeszcze bardziej.

Ostatecznie, przekroczenie określonego progu wielkości posiadanego kapitału materialnego uwalnia nowe, niedostępne wcześniej możliwości operowania nim na styku z innymi kapitałami oraz ich dysponentami. Chodzi tu na przykład o takie możliwości, jak: dostęp do decydentów politycznych i posiadanego przez nich kapitału politycznego, możliwość formalnego i nieformalnego oddziaływania na nich (np. lobbing, łapownictwo, powiązania towarzyskie, finansowanie działalności partii politycznych), dostęp do sieci nieformalnych powiązań z innymi posiadaczami kapitału materialnego w dużej skali (np. szukającymi okazji do inwestycji), dostęp do elitarnego szkolnictwa, prestiżowych klubów towarzyskich itd. Odpowiednio wykorzystane, stwarzają one realne szanse na coraz bardziej efektywną i szybką reprodukcję kapitału materialnego.

Wszystkie powyższe czynniki mają tym większe znaczenie, o im większej skali posiadanego kapitału mówimy. W ogólnej formie możemy zatem przyjąć, że im wyższy jest jego poziom w sferze akumulacji inwestycyjnej, tym wyższa jest przeciętnie stopa zwrotu z niego. Ponieważ równocześnie potrzeby posiadaczy wielkiego kapitału nie rosną już tak szybko, to zdolność do jego akumulacji jest tu bardzo wysoka.

Wyznaczenie granicy pomiędzy sferą akumulacji osobistej i akumulacji inwestycyjnej jest o tyle trudne, że przejście między nimi jest płynne. Można jednak w przybliżeniu określić ów punkt progowy, odwołując się chociażby do granicy opłacalności stosowania agresywnej optymalizacji podatkowej (na przykład przeniesienie dochodów do tzw. rajy podatkowego), która, według szacunków prasowych redaktorów ekonomicznych zajmujących się tą problematyką (Grzeszak 2014; Wąsowski 2014), w polskich warunkach przebiega na poziomie dochodu rzędu miliona złotych rocznie. Uwzględniając osoby, które się doń zbliżają, możemy określić próg akumulacji inwestycyjnej na poziomie około 50 tysięcy złotych dochodu miesięcznego. Podobny próg przyjmuje Henryk Domański (2013) dla rozgraniczenia między klasą średnią i wyższą. Takich osób w Polsce jest około 50 tysięcy (KPMG 2018: 10), choć należałoby dodać do tego trudną do oszacowania liczbę tych, którzy osiągając takie dochody nie rozliczają się z polskim fiskusem, obniżając przez to swoje obciążenie fiskalne. Z kolei górna granica sfery akumulacji inwestycyjnej jest zasadniczo otwarta, choć można wyróżnić jeszcze jeden podobszar – nieograniczonej konsumpcji.

### *c. Sfera konsumpcji nieograniczonej*

Przy pewnym poziomie dochodów i akumulacji kapitału materialnego dochodzi do sytuacji, w której jednostka ma zasadniczo nieograniczone możliwości konsumpcyjne, w tym sensie, że nie ma dla niej ekonomicznego zobligowania do zwracania uwagi na ilość konsumowanych dóbr oraz ich cenę. Praktycznie każde (możliwe do nabycia) dobro, jakie chciałaby posiadać, jest jej dostępne – chociażby dlatego, że nie byłaby ona w stanie, przy zachowaniu minimum racjonalności gospodarowania, przeznaczyć na konsumpcję całości posiadanego kapitału w trakcie swojego cyklu życiowego. Zwykle wiąże się to z przyjęciem bardzo kosztownej konsumpcji dóbr z najwyższej półki cenowej, a zatem pojawienie się jej oznacza silny wzrost na krzywej potrzeb. Gdy jednak zestawimy go z osiąganymi bardzo wysokimi dochodami, okazuje się on relatywnie niewielki, a także krótkotrwały, gdyż niedługo po osiągnięciu punktu braku ograniczeń dla konsumpcji krzywa ta ulega ponownemu spłaszczeniu (można tu mówić o pojawieniu się efektu nasycenia konsumpcyjnego oraz ograniczeniach w kreatywności w zakresie konsumpcji luksusowej). Na tym etapie na znaczeniu traci też konsumpcja statusowa, gdyż jednostki nie muszą już szukać w ten sposób potwierdzenia swojej pozycji społecznej.

Trudno jest precyzyjnie oszacować dolną granicę sfery nieograniczonej konsumpcji, w polskich warunkach będą się do niej zaliczały osoby osiągające dochody rzędu milionów złotych rocznie i dysponujące majątkiem wartym przynajmniej dziesiątki milionów dolarów. Takie zasoby zapewniają bowiem możliwość kupna najbardziej luksusowych nieruchomości, najdroższych samochodów, niekiedy jachtów, samolotu itp. Sfera ta obejmuje grupę kilkuset, co najwyżej kilku tysięcy osób w naszym kraju (KPMG 2018: 13). Górna granica sfery nieograniczonej konsumpcji jest oczywiście otwarta, obejmuje ona swoim zasięgiem najzamożniejszych ludzi na świecie.

W sferze konsumpcji nieograniczonej zostają zachowane prawidłowości dotyczące rosnącej stopy zwrotu z inwestowanego kapitału materialnego, choć również ów wzrost wytraca tempo i krzywa go ilustrująca ulega spłaszczeniu – stopa zwrotu nie może rosnąć do nieskończoności. Owo wyhamowanie odbywa się jednak na bardzo wysokim poziomie, co w połączeniu ze stabilizacją poziomu potrzeb konsumpcyjnych oznacza, że w tej sferze zdolności do akumulacji kapitału materialnego są największe. Mamy tu więc do czynienia z akumulacją na wielką skalę. Zjawisko to można zaobserwować analizując relację dochodów i majątku należącego do najbogatszych osób na świecie do ogólnej wartości wszystkich dóbr i dochodów przynależnych wszystkim ludziom na globie. Jeżeli wziąć pod uwagę całkowity globalny wzrost dochodów wszystkich ludzi na świecie od 1980 roku, to na najuboższą połowę ludzkości przypada 12% tego wzrostu, podczas gdy na zaledwie jeden procent najbogatszych – aż 27% globalnego wzrostu dochodów (Alvaredo, Chancel i inni 2018: 13). Również

w Polsce, w czasie największej prosperity, w latach 2004–2008 połowa wzrostu dochodów przypadła na zaledwie 5% najzamożniejszych, a druga połowa – na pozostałych 95%, zaś udział w całym dochodzie narodowym jednego procenta najbogatszych wzrósł po 1989 roku z około 3% do blisko 15% (Bukowski i Novokmet 2017b: 56–57). Szacuje się, że – jeśli dotychczasowe tendencje się utrzymają – w następnych dziesięcioleciach udział najbogatszych osób w majątku Chin, USA i Europy będzie rósł do poziomu niemal 40% dla jednego procenta, a w tym ponad 15% dla 0,1% i około 8% całego majątku dla 0,01% najzamożniejszych w 2050 roku. Będzie to głównie kosztem malejącego udziału klasy średniej (Alvaredo, Chancel i inni 2018: 203). Mówiąc potocznie, bogaci stają się coraz bardziej i coraz szybciej bogatsi, a majątki pozostałych w najlepszym przypadku rosną dużo wolniej, o ile w ogóle (jak w przypadku klasy średniej) nie pozostają w stagnacji.

### Podsumowanie

Jednym z najbardziej rozpowszechnionych mitów kapitalizmu jest przekonanie o tym, że daje on wszystkim równe i praktycznie nieograniczone możliwości bogacenia się. W rzeczywistości jednak realną zdolność do akumulacji kapitału materialnego posiada relatywnie niewielka część społeczeństwa. Gdy przyjrzymy się zaś całemu jego przekrojowi, okazuje się, że zdolność owa jest silnie uzależniona od posiadanych już wcześniej zasobów i związanych z tym możliwości generowania dochodów kapitałowych. W poszczególnych obszarach dochodowych zdolność do akumulacji kapitału ( $A$ ) przedstawia się następująco:

**Tabela 1.** Zdolność do akumulacji kapitału materialnego w poszczególnych obszarach dochodowych.

Nr	Obszar	Wartość $A$	
1	Deprywacja	$A < 0$	
2	Zrównoważona konsumpcja	$A \approx 0$	
3	Aspiracje	$A < 0$	
4	Akumulacja	4a Akumulacja osobista	$A > 0$
		4b Akumulacja inwestycyjna	$A \gg 0$
		4c Akumulacja na wielką skalę z nieograniczoną konsumpcją	$A \gg \gg 0$

Źródło: opracowanie własne.

Rezultatem powyższej prawidłowości jest proces zwiększania się nierówności w globalnej dystrybucji majątku i dochodów. W społeczeństwach współczesnych znalazł swoje nowe źródła, przede wszystkim w postaci zmodyfikowanych wzorców konsumpcji i mechanizmów kreowania powiązanego z nimi długu. Raz jeszcze potwierdza się wniosek Immanuela Wallersteina o tym, że kapitalizm jest formacją gospodarczą o niezwykłych wręcz możliwościach przystosowawczych i zdolności do adaptowania swojego otoczenia społeczno-kulturowego dla utrzymywania własnej logiki działania i reprodukcji wytworzonych stosunków własnościowych. Tym, co jest natomiast wszystkim formom kapitalizmu wspólne, są procesy niekończącej się i nieograniczonej akumulacji kapitału, której pierwszeństwo jest dla niego cechą definiującą (Wallerstein 2007: 41–42). Akumulacja ta, jak wynika z powyższej analizy, jest jednak w praktyce możliwa jedynie w niektórych obszarach dochodowych, a po przekroczeniu pewnego progu ma charakter samonapędzającego się mechanizmu. Ci zaś, którzy nie dysponują już wcześniej pewnym zasobem kapitału materialnego, a dążą do zgromadzenia jego pokaźnych zasobów, stoją przed zadaniem o wiele trudniejszym, a w wielu przypadkach wręcz niemożliwym. Okazuje się, że w przypadku akumulacji kapitału sprawdza się zasada, określana niekiedy w socjologii jako efekt świętego Mateusza: bogaci bogacą się w takim tempie, że biedni stają się relatywnie coraz biedniejsi (Merton 1968: 62). Wydaje się, że jest to tendencja relatywnie trwała, a jej wyrazem jest postępujący od kilku dziesięcioleci wzrost nierówności i polaryzacja dochodów, zarówno w ujęciu globalnym, jak i w Polsce (zob. Brzeziński 2014: 121–128; Bukowski, Novokmet 2017a). W literaturze wymienia się bowiem kilka grup czynników determinujących ten wzrost: globalizacja, postęp technologiczny, wzrost roli sektora finansowego w gospodarce, erozja rynku pracy i tradycyjnych form zatrudnienia oraz malejąca progresywność systemów podatkowych i socjalnych (Brzeziński 2019: 3–5). Wszystkie one wydają się trwale wpisane w konstrukcję i model funkcjonowania późnego kapitalizmu i trudno sobie wyobrazić, by w najbliższej przyszłości którakolwiek z tych tendencji miała radykalnie się odwrócić.

Rozpatrując problematykę akumulacji kapitału materialnego w relacji z osiąganymi dochodami należy zauważyć, że posiadanych dóbr i dochodów nie można traktować jako jednolity zasób, o takich samych właściwościach na całej swojej rozciągłości. Właściwości te zmieniają się w zależności od tego, o jakiej ilości posiadanych dóbr i o jakiej wysokości dochodów mówimy – wraz z ich zmianą zmieniają się też ich funkcje: od zapewniania jedynie możliwości biologicznego przetrwania, poprzez stabilizację i zaspokajanie narastających potrzeb, określanie statusu społecznego jednostki i jej aspiracji w tym względzie, aż wreszcie po wytworzeniu się nadwyżki dochodów nad potrzebami powstaje funkcja kapitałotwórcza, przeradzająca się później w akumulacyjną i w coraz większym stopniu strukturotwórczą. Osiągnięcie przez kapitał materialny

rozmiarów pozwalających na jego praktycznie beznakładową (w sensie nakładów własnej pracy i zaangażowania posiadacza kapitału) reprodukcję oznacza jakościową zmianę pozycji jego właściciela, dodatkowo jeszcze nasilającą się w miarę dalszego wzrostu. Jak to komentuje Piketty (2015: 723), „raz zgromadzony kapitał się reprodukuje, rosnąc szybciej, niż rośnie produkcja. Przeszłość zatem pochłania przyszłość”. To przeszłość, czyli zgromadzone wcześniej zasoby kapitałowe, w radykalnie większym stopniu są wyznacznikiem pozycji jednostek i ich zdolności do dalszej akumulacji, aniżeli przyszłość w postaci dochodów z wykonywanej pracy.

### Bibliografia

- Alvaredo, Facundo, Lucas Chancel i inni. 2018. *World Inequality Report 2018*. World Inequality Lab.
- Austin, Daniel A. 2013. The Indentured Generation: Bankruptcy and Student Loan Debt. *Santa Clara Law Review*, 53, 2: 329–420.
- Baudrillard, Jean. 2006. *Spółczesność konsumpcyjna – jego mity i struktury*. Przekład S. Królak. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Berbeka, Jadwiga. 2012. *Wybrane aspekty społecznej stratyfikacji i jej związku z zachowaniami konsumpcyjnymi*. W: M. Bombol, red. *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, s. 77–91.
- BfIS.2013a. *Statistical release: OTC derivatives statistics at end-June 2013*. Bank for International Settlements – Monetary and Economic Department.
- BfIS.2013b. *Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results*. Bank for International Settlements – Monetary and Economic Department.
- Bianchi, Marina. 2011. *Positional goods*. W: D. Southerton, ed. *Encyclopedia of Consumer Culture*. Los Angeles: Sage Publications, 1113–1115. DOI: 10.4135/9781412994248.n416.
- Bludnik, Izabela. 2010. Negatywna selekcja na polskim rynku kredytów hipotecznych w latach 2007–2009. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3: 65–80.
- Böhm-Bawerk, Eugenjusz. 1924. *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy: historia i krytyka teorii zysku z kapitału*. Przekład W. Zawadzki. Warszawa: Gebethner i Wolff.
- Bombol, Małgorzata. 2012a. *Kształtująca się polska klasa wyższa. Szkice ekonomiczno-społeczne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza – SGH w Warszawie.
- Bombol, Małgorzata. 2012b. *Zachowania zakupowe przedstawicieli polskiej klasy wyższej – próba diagnozy*. W: M. Bombol, red. *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 151–162.
- Brynjolfsson, Erik, Andrew McAfee. 2015. *Wyciąg z maszynami: jak rewolucja cyfrowa napędza innowacje, zwiększa wydajność i w nieodwracalny sposób zmienia rynek pracy?* Przekład M. Sielicki. Warszawa: Kurhaus Publishing.

- Brzeziński, Michał. 2014. *Nierówność dochodowa w Polsce*. W: B. Kłos, J. Szymańczak, red. *Nierówności społeczne w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe, 121–136.
- Brzeziński, Michał. 2019. *Nierówności dochodowe i majątkowe w Europie – fakty, przyczyny, konsekwencje (praca nieopublikowana)*. [http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/artykuł\\_nierownosci\\_PAN](http://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/artykuł_nierownosci_PAN). Dostęp 2019.08.26.
- Bukowski, Paweł, Filip Novokmet. 2017a. *Inequality in Poland: Estimating the whole distribution by g-percentile, 1983–2015 (WID.world WORKING PAPER SERIES No. 2017/21)*. World Inequality Lab.
- Bukowski, Paweł, Filip Novokmet. 2017b. *Top Incomes during Wars, Communism and Capitalism: Poland 1892–2015 (Working Paper 17)*. The London School of Economics and Political Science – International Inequalities Institute.
- Chaudhuri, Himadri Roy, Sitanath Majumdar. 2006. Of Diamonds and Desires: Understanding Conspicuous Consumption from a Contemporary Marketing Perspective. *Academy of Marketing Science Review*, 10, 11: 2–18.
- Chen, James. 2009. *Essentials of Foreign Exchange Trading*. Hoboken (NJ): John Wiley & Sons. DOI: 10.1002/9781118386040.
- Chmielewski, Piotr. 1998. Homo sociologicus – model a rzeczywistość. *Studia Socjologiczne*, 3: 69–91.
- Cohan, Peter. 2010. *Big Risk: \$1.2 Quadrillion Derivatives Market Dwarfs World GDP*. <https://www.aol.com/2010/06/09/risk-quadrillion-derivatives-market-gdp/>. Dostęp 2019.08.22.
- Crawford, Claire i Jin Wenchao. 2014. *Payback Time? Student Debt and Loan Repayments: What Will the 2012 Reforms Mean for Graduates?* London, The Institute for Fiscal Studies.
- Czapiński, Janusz, Tomasz Panek, red. 2015. *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Czwaro, Michał. 2003. Homo oeconomicus kontra homo sociologicus, czyli dlaczego ekonomiści nie lubią socjologów, a socjologowie nie przepadają za ekonomistami. *Studia Socjologiczne*, 3: 113–136.
- Deniszczuk, Lucyna, Barbara Sajkiewicz. 2000a. *Kategoria minimum egzystencji*. W: S. Golinowska, red. *Polska bieda II. Kryteria – Ocena – Przeciwdziałanie*. Warszawa: IPiSS – Poltext, 31–64.
- Deniszczuk, Lucyna, Barbara Sajkiewicz. 2000b. *Kategoria minimum socjalnego*. W: S. Golinowska, red. *Polska bieda II. Kryteria – Ocena – Przeciwdziałanie*. Warszawa: IPiSS – Poltext, 150–198.
- Domański, Henryk. 2013. *Nowa polska klasa średnia*. <http://www.institutobywatelski.pl/5038/lupa-institutu/nowa-polska-klasa-srednia>. Dostęp 10.04.2019.
- Doogan, Kevin. 2009. *New capitalism? The transformation of work*. Cambridge: Polity Press.
- Drozdowski, Rafał. 2005. *Prze-porządkowanie społecznych nierówności*. W: A. Sakson, red. *Porządek społeczny a wyzwania współczesności*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Dzik, Bartłomiej. 2003. Meandry niecierpliwości. *Charaktery*, 1: 37–9.

- Ferguson, Niall. 2014. *Potęga pieniądza. Finansowa historia świata*. Przekład T. Kunz. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Figiel, Agnieszka. 2009. *Spoleczeństwo (nie)równości – wizje ładu społecznego w polskim dyskursie parlamentarnym*. W: K. Podemski, red. *Spór o znaczenie społecznych nierówności*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM, 341–355.
- Frank, Robert H. 2007. *Falling behind: how rising inequality harms the middle class*. Berkeley (CA): University of California Press.
- Fry, Richard. 2014. *Young Adults, Student Debt and Economic Well-being*. Washington (DC), Pew Research Center.
- Gdula, Maciej, Przemysław Sadura. 2012. *Style życia jako rywalizujące uniwersalności*. W: M. Gdula, P. Sadura, red. *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 15–70.
- Grzeszak, Adam. 2014. Którędy do raję? *Polityka*, 4 (2942).
- GUS. 2014. *Sytuacja społeczno-gospodarcza na świecie w 2013 r.* [http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5664/18/1/1/publik\\_sytuacja\\_spol\\_gosp\\_na\\_swiecie\\_w\\_2013\\_r\\_.pdf](http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5664/18/1/1/publik_sytuacja_spol_gosp_na_swiecie_w_2013_r_.pdf). Dostęp 2019.08.22.
- GUS. 2017. *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2016 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS. 2019. *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku*. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>. Dostęp 2019.08.20.
- Harvey, David. 2007. *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Hubbard, R. Glenn. 2001. *Entrepreneurial saving decisions and wealth*. W: R. G. Hubbard, K. A. Hassett, eds. *Inequality and Tax Policy*. Washington DC: The AEI Press, 98–121.
- Hull, John C. 2012. *Options, Futures and Other Derivatives*. Boston: Prentice Hall.
- Jakubowska-Branicka, Iwona. 2018. *Profil klienta firm pożyczkowych*. W: I. Jakubowska-Branicka, red. *Rynek firm pożyczkowych w Polsce. Teoria i praktyka*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 205–239.
- Jasiecki, Krzysztof. 2012. *Teoretyczne i metodologiczne problemy badań nad polską klasą wyższą. Perspektywa socjologiczna*. W: M. Bombol, red. *Badania polskiej klasy wyższej. Problemy, diagnozy, dylematy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 19–36.
- Kesley, Jane. 2015. *The FIRE Economy: New Zealand's Reckoning*. Wellington: Bridget Williams Book Limited.
- KNF. 2015. *Raport o sytuacji banków w I półroczu 2015 r.* Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.
- Kocierz, Eugeniusz. 1970. *Z teorii bodźców ekonomicznych*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kołąkowski, Leszek. 2000. *Główne nurty marksizmu. Część I: Powstanie*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo.
- Kowalik, Tadeusz. 2011. Państwo i sprawiedliwość. *Nowy Obywatel*, 1, 52: 21–28.



- Kozyr-Kowalski, Stanisław. 2000. *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- KPMG. 2018. *Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Edycja 2018*. KPMG.
- Kurowski, Piotr. 2002. *Koszyki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*. <https://www.ipiss.com.pl/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=119>. Dostęp 2019.12.22..
- Kurowski, Piotr. 2018. Minimum egzystencji oraz minimum socjalne w 2017 r. Dane średnioroczne. *Polityka Społeczna*, 5–6: 32–35.
- Lane, David. 2007. *Post-State Socialism: A Diversity of Capitalism?* W: D. Lane, M. Myant, eds. *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries. Studies in Economic Transition*. London: Palgrave Macmillan, 13–39. DOI: 10.1057/9780230627574\_2.
- Langley, Paul, Andrew Leyshon. 2017. Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation. *Finance and Society*, 3, 1: 11–31. DOI: 10.2218/finsoc.v3i1.1936.
- Lea, Stephen E.G., Paul Webley i inni. 1993. The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14 1: 85–119. DOI: 10.1016/0167-4870(93)90041-I.
- Lee, James. 1994. Affordability, Home Ownership and the Middle Class Housing Crisis in Hong Kong. *Policy & Politics*, 22, 3: 179–190. DOI: 10.1332/030557394782453690.
- Lee, Richard E. 2012. *Fernand Braudel, the Longue Durée, and World-Systems Analysis*. W: R. E. Lee, ed. *The Longue Durée and World-Systems Analysis*. Albany (NY): State University of New York Press, 1–7.
- Lis, Adrian, Anna Szerenos. 2009. Koncepcja kapitałów Pierre’a Bourdieu w badaniach klastrów przemysłowych. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2, 36: 28–46.
- Lizurej, Alicja. 2009. *Czy życie w erze postmodernizmu wymusza postawy i zachowania konsumpcyjne?* W: B. Mróz, red. *Oblicza konsumpcjonizmu*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 37–45.
- Malawski, Marcin, Andrzej Wieczorek i inni. 2004. *Konkurencja i kooperacja : teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*. Warszawa: WN PWN.
- Marchewka, Kamilla. 2000. Główne nurty w teorii kapitału. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 62 3: 105–20.
- Marks, Karol. 1948. *Praca najemna i kapitał*. Przekład nieznan. Warszawa: Spółdzielnia Wydawnicza „Książka”.
- Merton, Robert. 1968. The Matthew Effect in Science. *Science*, 159: 56–63.
- Mills, Charles Wright. 1965. *Białe kolnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Przekład P. Graff. Warszawa: Książka i Wiedza.
- NBP. 2017. *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski – Departament Analiz Ekonomicznych i Departament Stabilności Finansowej.
- NBP. 2019. *Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 – II kw. 2019)* [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/index2.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html). Dostęp 2019.08.20.

- OECD. 2011. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD Publishing.
- Olechnowicz-Czubińska, Magdalena. 2017. *Determinanty zachowań klientów przedsiębiorstw pożyczkowych w Polsce*. Praca nieopublikowana, Wydział Inżynierii Zarządzania.
- Olechnowicz, Agata, Marek Kołatka. 2014. Zachowanie podmiotów decyzyjnych w czasie kryzysu na przykładzie skłonności do zadłużania się gospodarstw domowych w latach 2003–2011. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 2, 35: 463–74.
- Osiński, Jacek. 2016. *Raport o stabilności systemu finansowego. Grudzień 2016 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski – Departament Stabilności Finansowej.
- Page, Christine. 1992. *A History of Conspicuous Consumption*. W: F. W. Rudmin, M. Richins, eds. *Meaning, Measure, and Morality of Materialism*. Provo (UT): Association for Consumer Research, s. 82–87.
- Pieszak, Eryk Józef. 2018. *Spoleczeństwo konsumpcyjne – społeczeństwo potrzeb*. Poznań: Instytut Wschodni UAM.
- Piketty, Thomas. 2015. *Kapitał w XXI wieku*. Przekład M. Sutkowski. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- PwC. 2013. *Rynek firm pożyczkowych w Polsce*. PwC Polska sp. z o.o.
- Quinn, James. 2011. *Grapes of Wrath – 2011*. <https://www.financialsense.com/contributors/james-quinn/grapes-of-wrath-2011>. Dostęp 2019.08.22.
- Raczkowska, Małgorzata. 2006. Minimum socjalne i minimum egzystencji – wzorce warunków bytu ludności żyjącej w sferze ubóstwa. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 58: 63–73.
- Ricardo, Dawid. 1957. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Przekład J. Drewnowski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Schumpeter, Joseph Alois. 1960. *Teoria rozwoju gospodarczego*. Przekład J. Grzywicka. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Sempruch-Krzemińska, Katarzyna. 2014. Symboliczny i społeczny wymiar marki – wpływ na zachowania konsumentów odzieży. *Handel Wewnętrzny*, 1, 348: 80–88.
- Smith, Adam. 2012. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. Księga I*. Przekład S. Wolff, O. Einfeld. Warszawa: WN PWN.
- Smith, Noah. 2016. *How Finance Took Over the Economy. Competition doesn't seem to erode the industry's huge profits*. <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-04-20/how-finance-came-to-dominate-the-u-s-economy>. Dostęp 2019.08.22.
- Srnicek, Nick. 2017. *Platform capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Student Loan Hero. 2019. *A Look at the Shocking Student Loan Debt Statistics for 2018*. <https://studentloanhero.com/student-loan-debt-statistics/>. Dostęp 06.01.2019.
- Tabb, William K. 2010. *Financialization in the Contemporary Social Structure of Accumulation*. W: T. McDonough, M. Reich, D. M. Kotz, eds. *Contemporary Capitalism and Its Crises. Social Structure of Accumulation Theory for the 21st Century*. New York: Cambridge University Press, 145–167.
- Therborn, Göran. 2015. *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*. Przekład P. Tomanek. Warszawa: WN PWN.

- TICAS.2016. *Student debt and the class of 2015. 11th annual report*. The Institute for College Access & Success.
- Trigg, Andrew B. 2001. Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption. *Journal of Economic Issues*, 35, 1: 99–115. DOI: 10.1080/00213624.2001.11506342.
- Tyson, Laura, Michael Spence. 2018. *Wpływ technologii na nierówności dochodowe i majątkowe*. Przekład B. Sałbut, R. Mitoraj, M. Filipczuk. W: H. Boushey, J. B. DeLong, M. Steinbaum, eds. *Piketty i co dalej? Plan dla ekonomii i nierówności*. Warszawa: WN PWN.
- Ustawa\_o\_podatku... 2018. *Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 lipca 1991 r. z późniejszymi poprawkami (tekst jednolity)*. (Dz. U. z 8 sierpnia 2018 r., poz. 1509).
- Veblen, Thorstein. 2008. *Teoria klasy próżniaczej*. Przekład J. Frentzel-Zagórska. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.
- Wallerstein, Immanuel. 2007. *Analiza systemów-światów. Wprowadzenie*. Przekład K. Gawlicz, M. Starnawski. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie DIALOG.
- Wąsowski, Michał. 2014. *Być jak LPP. Czy Tobie też oplaca się przenieść firmę do Wielkiej Brytanii czy na Cypr?* <http://natemat.pl/87725,byc-jak-lpp-czy-tobie-tez-oplaca-sie-przenosc-firme-do-wielkiej-brytanii-czy-na-cypr>. Dostęp 10.04.2019.
- Wilkinson, Richard, Kate Pickett. 2011. *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*. Przekład P. Listwan. Warszawa: Wydawnictwo Czarna Owca.
- Woźniak, Michał Gabriel. 2014. *Nierówności społeczne a rozwój gospodarczy*. W: B. Kłós, J. Szymańczak, red. *Nierówności społeczne w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Woźniak, Wojciech. 2012. *Nierówności społeczne w polskim dyskursie politycznym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wrong, Dennis. 1984. *Przesocjalizowana koncepcja człowieka w socjologii współczesnej*. Przekład M. Grabowska. W: E. Mokrzycki, red. *Kryzys i schizma. Antyscjentystyczne tendencje w socjologii współczesnej*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy, 44–70.
- Ying, Qianwei, Danglun Luo i inni. 2013. The Determinants of Homeownership Affordability among the ‚Sandwich Class’: Empirical Findings from Guangzhou, China. *Urban Studies* 50, 9: 1870–1888. DOI: 10.1177/0042098012470398.
- Zachorowska-Mazurkiewicz, Anna. 2007. *Spoleczne implikacje dysproporcji ekonomicznych w zglobalizowanym świecie*. W: J. Klebaniuk, red. *Oblicza nierówności społecznych. Studia interdyscyplinarne*. Warszawa: Wydawnictwo ENETEIA, 75–92.
- Ziółkowski, Marek. 2000. *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teorie, tendencje, interpretacje*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Ziółkowski, Marek. 2012. Kapitały społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje we współczesnym społeczeństwie polskim. *Studia Edukacyjne*, 22: 7–27.
- Ziółkowski, Marek, Edmund Wnuk-Lipiński, red. 2001. *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk.
- Zwiech, Patrycja. 2016. *Nierówności ekonomiczne w Polsce*. Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.

