

MAŁGORZATA FUSZARA, IWONA JAKUBOWSKA, JACEK KURCZEWSKI

Sprawiedliwość czasów reglamentacji*

W sprawie punktów: dziesiątego, który brzmi: „Realizować pełne zaopatrzenie rynku wewnętrznego w artykuły żywnościowe, a eksportować tylko i wyłącznie nadwyżki”, jedenastego, który brzmi: „Znieść ceny komercyjne oraz sprzedaż za dewizy w tzw. eksporcie wewnętrznym”, trzynastego, który brzmi: „wprowadzić na mięso i przetwory kartki — bony żywnościowe (do czasu opanowania sytuacji na rynku)”, ustalono:

Ustalono, że zostanie dokonana poprawa zaopatrzenia ludności w mięso do 31. 12. 1980 roku w wyniku m. in. zwiększenia opłacalności produkcji rolnej, ograniczenia do niezbędnego minimum eksportu mięsa i dodatkowego importu mięsa. Równocześnie w tym samym terminie przedstawiony zostanie program poprawy zaopatrzenia ludności w mięso z uwzględnieniem ewentualnej możliwości wprowadzenia systemu kartkowego. Uzgodniono, że w sklepach Pewexu nie będzie prowadzona sprzedaż deficytowych towarów powszechnego użytku produkcji krajowej. O podjętych decyzjach i działaniach w przedmiocie zaopatrzenia rynku społeczeństwo zostanie poinformowane do końca roku.

MKS wnosi o likwidację sklepów komercyjnych, uporządkowanie i ujednolicenie cen mięsa i wyrobów mięsnych na średnim poziomie

Protokół porozumienia zawartego przez Komisję Rządową i Międzyzakładowy Komitet Strajkowy w dniu 31 sierpnia 1980 r. w Stoczni Gdańskiej

Art. 31. 1. Rada Ministrów, w drodze rozporządzenia, może wprowadzić całkowitą lub częściową reglamentację zaopatrzenia ludności w podstawowe artykuły żywnościowe oraz niektóre artykuły nieżywnościowe.

Dekret z 12 grudnia 1981 r. o stanie wojennym (Dz. U. nr 29 poz. 154)

* W niniejszym artykule przedstawiamy badanie przeprowadzone przez Pracownię Socjologii Prawa i Przystępczości przy Zakładzie Socjologicznych Problemów Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji IPSiR Uniwersytetu Warszawskiego. Materiał badawczy został zebrany przede wszystkim w listopadzie 1981 r. w ramach tematu „Patologia kontraktów społecznych” w problemie międzyresortowym MR. 18 „Patologia społeczna”, koordynowanego przez IPSiR UW. Szczegółowe wyniki badań zawarte są w raporcie badawczym (MS) z prac w 1981 r.

Reglamentacja sprzedaży dóbr pierwszej potrzeby nie jest niczym nowym ani w historii powojennej Polski, ani w historii ludzkiej w ogóle. W schemacie podstawowych typów ładu ekonomicznego przedstawionych przez Karola Polanyi stanowi przykład mechanizmu redystrybucji praktykowanego od dawien dawna przez scentralizowane systemy „azjatyckie”, mechanizmu, który wszedł na miejsce zasad wzajemności, a w warunkach zachodnich ustąpił miejsca mechanizmowi rynkowemu¹. Redystrybucja ma być, według Zsuzsy Ferge, podstawowym mechanizmem gospodarczym i społecznym systemów socjalistycznych. Zgadza się to z przeważającym od pierwszych utopii socjalistycznych i komunistycznych poglądem na temat takiego kolektywnego ustroju społecznego. Redystrybucję traktował tam jako podstawowy mechanizm zaspokojenia potrzeb życiowych Leon Petrażycki, kiedy jako pierwszy, jeszcze przed Stammelrem i oczywiście sporami doktrynalnymi lat pięćdziesiątych XX w. zarysował model gospodarki scentralizowanej. Wyróżnikiem redystrybucji socjalistycznej ma być zasada egalitaryzmu jako merytoryczna reguła sprawiedliwego rozdziału dóbr i usług².

Z. Ferge wskazuje, że w realnym socjalizmie redystrybucja nie wyparła całkowicie — mimo podobnych oczekiwań w okresie rewolucyjnym — mechanizmów rynkowych, podobnie jak zasady wzajemności rządzącej ekonomiką „pogranicza” i gospodarki rodzinnej. Niemniej jednak elementy rynkowe są otoczone redystrybucją i przez nią zdominowane, podobnie jak występujące w gospodarce i polityce społecznej nowoczesnego kapitalizmu elementy redystrybucji są otoczone przez dominujący mechanizm rynkowy. Ilekroć podaż pewnego typu dóbr przekracza dający się odczuć popyt, tylekroć bezpośrednia redystrybucja poprzez rozmaite przydziały i deputaty, talony, bony i kartki ustępuje miejsca wolnej sprzedaży. Ta tendencja nie jest przedmiotem refleksji socjologicznej i traktuje się ją jako oczywistość. Przyjmuje się, że z naturalnego punktu widzenia obywatela społeczeństwa socjalistycznego redystrybucja jest czymś nienormalnym, a normą jest możliwość wolnego kupna-sprzedaży dóbr i usług na rynku. Przyjmujemy również, że mechanizm redystrybucji jest z ekonomicznego punktu widzenia anormalny, a normą jest mechanizm rynkowy. To drugie założenie jest historycznie niesłuszne. To pierwsze natomiast nie było nigdy przedmiotem porządnych

¹ Por. K. Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*, New York 1944, London 1945; K. Polanyi, C. M. Arensberg i H. W. Pearson (red.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Glencoe, Ill., 1957; G. Dalton (red.), *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi*, New York 1968.

² Por. Z. Ferge, *A Society in the Making. Hungarian Social and Societal Policy 1945 - 75*, Harmondsworth 1979; L. Petrażycki, *Teoria prawa i państwa w związku z teorią moralności*, t. II, Warszawa 1960; J. Kurczewski, *O badaniu prawa w naukach społecznych*, Warszawa 1977.

badania empirycznych. Traktując reglamentację i — ogólnie — redystrybucję jako zjawiska anormalne i przejściowe, nie poświęcaliśmy im nigdy takiej uwagi, na jaką zasługują. Podstawą życia społecznego w ustroju socjalistycznym ma być redystrybucja (planowanie jest tylko środkiem), a niedoskonałości w jej funkcjonowaniu są codziennym problemem absolutnej większości obywateli. Umowność cen traktowana jako wada systemu scentralizowanego jest logicznym elementem składowym systemu opartego na redystrybucji. Konflikty społeczne w socjalizmie koncentrują się na walce o możliwie najbardziej korzystny dla danej grupy czy kategorii społecznej udział w redystrybucji.

Reglamentacja mięsa i innych artykułów żywnościowych pierwszej potrzeby, wprowadzona po sierpniu 1980 r., stanowi dobry przykład tej tezy dlatego, że w okresie między sierpniem a grudniem 1981 r. mogliśmy obserwować jawne działanie poszczególnych grup interesów.

„Z punktu widzenia społecznego kartki miały zapewnić sprawiedliwy podział oraz zmniejszyć kolejki. Z punktu widzenia władz i polityki gospodarczej miały być skutecznym narzędziem zbilansowania dostaw z popytem ludności”³. Reglamentacja mięsa została wymuszona przez strajkujących na Wybrzeżu i wyrażała jednocześnie niezadowolenie z dotychczasowych pośrednich form redystrybucji poprzez podwójny, jeśli nie potrójny, system sprzedaży oraz wiarę w możliwość redystrybucji bardziej egalitarnej niż dotychczas. Gwałtowny nacisk na reglamentację wzbudził niepokój u większości ekonomistów widzących w tym zagrożenie dla reformy gospodarczej, mającej wprowadzić mechanizm rynkowy na miejsce redystrybucyjnego. Z punktu widzenia władz reglamentacja okazała się posunięciem dobrym, gdyż zaspokajającym postulaty społeczne przy nie zmienionej, a nawet mniejszej puli mięsa do podziału. Było to zresztą rozwiązanie już wypróbowane przy okazji reglamentacji kartkowej sprzedaży cukru, wprowadzonej w 1976 r.⁴, ze względu na korzystne warunki sprzedaży polskiego cukru za granicą.

Realizacja reglamentacji dokonywała się w warunkach ostrego kryzysu politycznego i gospodarczego. „Sytuacja rynkowa, oprócz wzajemnej wrogości pomiędzy ludźmi oraz wrogości do dysponentów [władz] — pisał w lecie 1981 r. cytowany już Hagemeyer — rodzi także konflikty pomiędzy całymi grupami społecznymi, przede wszystkim regionalnymi i zawodowymi. Załamują się centralne rozdzielniki mające «sprawiedliwie» dzielić ograniczoną ilość towarów na cały kraj. W poszczególnych regionach istnieją tendencje, aby dzielić wszystko to, co się na danym terenie produkuje, nie pozwalając na wywóz do innych regionów kraju;

³ K. Hagemeyer, *Społeczeństwo w kolejce*, „Ruch Związkowy” 1981, nr 1, s. 150.

⁴ M. F. Rakowski, *Rzeczpospolita na progu lat osiemdziesiątych*, Warszawa 1981, s. 113 - 114.

sprzyjają temu decyzje o lokalnych reglamentacjach. Rozwija się handel wymienny pomiędzy zakładami produkującymi deficytowe artykuły rynkowe. *System reglamentacji mięsa stworzył warunki, w których konkurują ze sobą poszczególne grupy zawodowe o uznanie ich pracy za szczególnie ciężką, a tym samym o uzyskanie większego przydziału* [podkreślenie nasze] . . . Z jednej strony powszechny brak zaufania do prezentowanego bilansu spowodował, że wynegocjowane normy przydziałów nie pozostawiły żadnych rezerw na wahanie skupu i nierytmiczność dostaw, z drugiej — przyjęcie zasady różnicowania przydziałów ze względu na charakter pracy wywołało, często skuteczne, naciski poszczególnych grup zawodowych na różnicowanie przydziałów”⁵. W tej walce wynik nie był jasny. Dążenie do zrównania norm zaopatrzenia poszczególnych regionów poprawiło sytuację mieszkańców miast małych i regionów rolniczych na niekorzyść dotychczas uprzywilejowanych aglomeracji wielkoprzemysłowych. Z drugiej strony, regionalna struktura najsilniejszego związku zawodowego ułatwiała dokonywanie lokalnych korekt poprzez wspomniane już zamykanie i autarkizację gospodarczą województw i poszczególnych miejscowości. Potrzeby gospodarcze szybko też doprowadziły do ponownego uprzywilejowania niektórych kategorii pracowniczych jako ciężiej pracujących, nie licząc tutaj specjalnych przywilejów górniczych, które były kością niezgody w czworokącie: „Solidarność” — branżowcy — górnicy — władze. Jest pewne, że siła władzy centralnej w stosunku do niższych szczebli decydentów jest niezbędna dla realizacji programów redystrybucji tego typu i że rząd był przed grudniem za słaby, aby móc wykonać to zadanie (NB. podobnie zresztą kierownictwo krajowe NSZZ „Solidarność” było za słabe, aby wymusić stosowanie się poszczególnych środowisk zakładowych, zawodowych, branżowych i regionalnych do przyjętej zasady egalitaryzmu). Podobnie jak lokalne ośrodki władzy publicznej i gospodarczej starały się wykorzystać sytuację do pozyskania sobie określonych środowisk, tak i te ostatnie starały się wywrzeć skuteczny nacisk na władze lokalne w celu uzyskania bardziej korzystnych udziałów.

Rynek czy redystrybucja?

Postulat reglamentacji sprzedaży mięsa i innych artykułów żywnościowych, tak wyraźnie sformułowany w okresie zawierania porozumień, bywał na ogół dwojako interpretowany. Pierwsza z tych interpretacji kładzie nacisk na przekonanie społeczeństwa o tym, że reglamentacja do-

⁵ K. Hagemeyer, op. cit., s. 148 i 151.

prowadzi do likwidacji kolejek. Według drugiej postulat reglamentacji wynikał z niechęci do funkcjonującego przed Sierpniem 1980 systemu wielu rynków, które uprzywilejowały, po pierwsze, pewne kategorie z tytułu ich pozycji społecznej (aparatury władzy), po drugie zaś osoby bogatsze (sklepy „komercyjne”). Obie te interpretacje można znaleźć np. w cytowanym uprzednio tekście K. Hagemejera. Wyniki badań przeprowadzonych w okresie posierpniowym pozwalają jednak na uwzględnienie jeszcze innej i bardziej zasadniczej motywacji.

Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług przeprowadził dwukrotnie badania nad wprowadzaniem niekompletną, ale dość interesującą próbą gospodarstw domowych. Pierwsze badanie zostało wykonane w listopadzie i w grudniu 1980 r., a więc praktycznie przed wprowadzeniem reglamentacji ($n = 2715$ osób)⁶, drugie w kwietniu i maju 1981 r. ($n = 2326$ osób)⁷, a więc w okresie największego zamieszania związanego z wprowadzeniem reglamentacji. Prawie połowa (48%) badanych wierzyła w to, że wprowadzenie reglamentacji poprawi zaopatrzenie w mięso i wędliny ich gospodarstw domowych, 18% uważało, że pogorszy, a 25% było zdania, że nie zmieni poziomu zaopatrzenia. W pięć miesięcy później połowa (50%) odpowiadających uważała, że reglamentacja poprawiła zaopatrzenie, 25% — że pogorszyła, a 21%, że nie wywołała żadnych zmian w zaopatrzeniu ich gospodarstw domowych. Tylko 37,5% uważało pod koniec 1980 r., że reglamentacja zlikwiduje kolejki: aż 70% uważało, że nadal będzie się zdarzać, że zabraknie mięsa pomimo kartek, tak że nie będzie można wykupić całego przydziału. W pięć miesięcy później tylko 33% stwierdziło, że kolejki po mięso stały się krótsze po wprowadzeniu reglamentacji, a połowa (50%) często spotykała się z brakiem mięsa na kartki. Pomimo to większość (59%) uważała, że reglamentacja zapewniła sprawiedliwy podział mięsa, a przeciwnego zdania było tylko 24% odpowiadających. Co więcej, podczas gdy pod koniec 1980 r. tylko 25% była za rozszerzeniem reglamentacji kartkowej również na inne towary, to w kwietniu i maju 1981 r. za rozszerzeniem reglamentacji opowiadało się 66% badanych.

Dane powyższe, podobnie jak i odpowiedzi na naszą ankietę, pozwalają na stwierdzenie, że wobec niedostatku rozmaitych dóbr większość ludzi opowiada się za reglamentacją. Nie czynią tego ze względów praktycznych — licząc np. na pełne pokrycie kartek lub na likwidację kolejek — ale ze względów zasadniczych. Reglamentacja ma przede wszystkim wartość etyczną. Zaspokaja społeczne poczucie sprawiedliwości, gdyż wyrów-

⁶ R. Sobiech, *Kartkowy system sprzedaży mięsa w opinii społecznej (wyniki badania ankietowego)*, IHWiU (maszynopis b.d.).

⁷ R. Sobiech, *Kartkowy system sprzedaży mięsa w opinii społecznej (wyniki badania ankietowego)*. Maj, kwiecień 1981 r., IHWiU (maszynopis).

nuje szanse nabycia potrzebnych dóbr. Za aprobatą reglamentacji kryje się bowiem aprobata reglamentacji egalitarnej, przy czym treść zasad egalitarnej reglamentacji — jak o tym będziemy mówić — niekoniecznie jest jasna bądź jednakowa dla wszystkich.

W naszej ankiecie przeprowadzonej w listopadzie i na początku grudnia 1981 r. na losowej próbie 150 mieszkańców Warszawy (wprowadzenie stanu wojennego 13 XII 1981 r. uniemożliwiło realizację badań na pełnej, liczącej 300 osób próbie) znalazło się kilka pytań odnoszących się bezpośrednio do tego zagadnienia. W pierwszym z nich (pyt. IX) pytaliśmy, jakie powinny być zasady rządzące reglamentacją artykułów pierwszej potrzeby i ich rozdziałem pomiędzy jednostki i rozmaite kategorie społeczne. Za niereglamentowaniem artykułów pierwszej potrzeby wypowiedziało się jedynie 19% respondentów. Zdecydowana większość (78%) wypowiedziała się za reglamentacją. Najwięcej zwolenników uzyskała reglamentacja uwzględniająca zróżnicowane potrzeby zależne np. od wieku czy wysiłku związanego z wykonywaną pracą (60%). Drugie z pytań (XXIII) odnosiło się do zasad sprzedaży artykułów nie objętych „kartkową” reglamentacją. Jedynie 10% odpowiadających wypowiedziało się za sprzedawaniem tych artykułów bez ograniczeń. Najwięcej zwolenników uzyskało wprowadzenie jednolitej zasady sprzedaży, zgodnie z którą z góry przyjmowana jest określona ilość każdego towaru sprzedawana jednej osobie, np. jednego szamponu czy jednego garnka itp. (41%). Około 1/3 respondentów decyzję w sprawie ilości sprzedawanego jednej osobie towaru zostawia sprzedawcy, który zna wielkość dostawy i orientuje się w popycie na dany towar (31%), natomiast 10% twierdzi, że decydować powinny osoby stojące w kolejce. Tak więc wyraźna mniejszość (od 10 do 19%) — upiera się przy utrzymywaniu, a może raczej przy wprowadzeniu mechanizmów rynkowych zamiast redystrybucji w jakiejś formie. To ostatnie jest ważne, albowiem jak dotychczas mówiliśmy o reglamentacji jako o formie redystrybucji, a rozdział kartek traktowaliśmy jako jedyną formę reglamentacji. Tymczasem bardziej uważna analiza nakazuje potraktować reglamentację kartkową jako formę reglamentacji uniwersalnej, jak ją będziemy nazywać, podczas gdy rozmaite inne zjawiska społeczno-gospodarcze związane z tzw. kolejkami stanowią w istocie również swoistą postać reglamentacji, czasem przechodzącą w reglamentację sytuacyjną w naszym nazewnictwie.

Warto w tym miejscu przypomnieć sobie, że „kolejka” nie jest w sposób konieczny związana z nierównowagą popytu i podaży na pewne dobra, ale że jej jakby czysta postać rodzi problem zaspokojenia potrzeb w tym samym momencie. Punktem wyjścia do powstania kolejki jest rozdział czasu, a nie innych dóbr. Zasada podstawowa dla sprawiedli-

wości kolejkowej — *Prior tempore, potior iure*, kto pierwszy, ten lepszy — niekoniecznie musi oznaczać, że tylko pierwsi dostaną, i to tyle, ile chcą. Do powstania kolejki wystarczy, aby nie wszyscy mogli zostać jednocześnie obsłużeni. W takiej kolejce „czystej”, możliwej w warunkach ogólnej przewagi podaży nad popytem, dokonuje się nie reglamentacja towarów, ale czasu, którym dysponuje sprzedawca. W warunkach przewagi popytu nad podażą, a więc w przeważającej większości sytuacji w Polsce, kolejka ma znaczenie inne. Tutaj miejsce w kolejce wyznacza szanse uzyskania w ogóle danego dobra. Od momentu, w którym podaż jest większa od popytu, możemy więc sprzedaż według zasady — kto pierwszy ten lepszy — traktować rzeczywiście jako pewną formę redystrybucji towarów i usług według ilości czasu zużytego na czekanie na możliwość kupna. Jest to redystrybucja sytuacyjna, albowiem wystarczy zmienić czas i sytuację, aby zmienić swoje szanse zakupu towaru lub usługi. Jest to jednocześnie nadal sytuacja zakupu zgodna z mechanizmem rynkowym, albowiem klientowi wolno zakupić tyle i to, czego chce. Byleby tylko podaż była większa od popytu lub przynajmniej mu równa, nie nie musiałoby ulec zmianie, ale faktyczna redystrybucja dokonywana przez obsługę sklepu i władze handlowe przeszła w normalną sytuację rynkową, którą jest *de iure*.

Na długo przed Sierpniem ukształtował się jednak jeszcze inny model sytuacji kolejkowej, który możemy nazwać reglamentacją sytuacyjną w ścisłym sensie tego słowa. Wobec braku towarów w kraju, w miejscowości, w sklepie pojawia się dość wcześnie uznanie konieczności reglamentacji sprzedawanych towarów (np. po jednym bochenku chleba, po dwie butelki wódki, po jednej puszcze konserw na głowę). Jest to zasada sytuacyjna, bowiem niezadowolony klient może spokojnie stanąć w innym sklepie w kolejce po ten sam towar, nie mówiąc o tym, że może ponownie stanąć w kolejce w tym samym sklepie jeszcze raz, jeśli towar jest nadal sprzedawany. Tę reglamentację, której zasady są czasem ustalane przez kierownictwo handlu, czasem przez personel sklepowy, a kiedy indziej przez samych zainteresowanych klientów łączy z reglamentacją uniwersalną mechanizm redystrybucji dóbr pomiędzy możliwie maksymalną liczbę potrzebujących.

Akceptacja dla rozmaitych form reglamentacji ujawniła się także przy okazji odpowiedzi na inne pytania naszej ankiety. W jednym z nich opisaliśmy przypadek wykupienia przez jedną osobę dużej ilości środków opatrunkowych, witamin i specyfików dla niemowląt. Towar ten stanowił cały miesięczny przydział dla miasta tych artykułów. Artykuły te nie są objęte kartkową reglamentacją, a więc — z prawnego punktu widzenia — mamy tu do czynienia ze zwyczajną transakcją kupna-sprzedaży. Jednak MO spowodowała zwrot towarów do apteki,

mimo że został on zakupiony legalnie. Okazało się, że takie działanie MO zostało zaakceptowane przez wszystkich niemal badanych (93^{0/0}). Jedynie 7^{0/0} osób twierdzi, że MO nie powinna w takiej sytuacji interweniować. Zapewnienie jak największej liczbie osób możliwości zakupu określonego towaru wyklucza możliwość nieograniczonych zakupów towaru przez kogokolwiek. W ten też sposób najczęściej uzasadniano swoje wypowiedzi. Interes innych konsumentów, ich prawo do udziału w redystrybucji dóbr jest najczęściej podawanym motywem skłaniającym do zaakceptowania interwencji MO w opisanej sytuacji. Zwraca uwagę fakt, że respondenci bardzo rzadko kierują się w swych wypowiedziach obawą przed zjawiskami często w takich okolicznościach powoływanymi przez tzw. środki masowego przekazu (np. jedynie 11^{0/0} osób kierowało się w tym przypadku przekonaniem, że zakupu dokonał spekulant). Ograniczenie prawa do kupna towarów jest przez nasze społeczeństwo uzasadniane prawem innych osób do zakupu przynajmniej minimalnej ilości towarów, na które popyt przewyższa podaż.

Silnie odczuwane braki towarów skłaniają więc nasze społeczeństwo do zaakceptowania reglamentacji w przypadku wszystkich właściwie towarów. Okazało się ponadto, że skłania to także do domagania się stosowania kar wobec osób, które naruszają zasady reglamentacji. Zdecydowana większość odpowiadających wypowiedziała się za karaniem osób wykupujących towary w takiej sytuacji (79^{0/0}). Blisko połowa wszystkich badanych wypowiedziała się za karaniem obu stron transakcji (47^{0/0}), a 1/4 za karaniem sprzedawcy. Wśród proponowanych kar najczęściej wymieniana była grzywna (35^{0/0}) i upomnienie (21^{0/0}), ale pojawiają się także propozycje kar bardzo surowych, np. więzienia (9 osób — 6^{0/0}). Za karaniem wykupujących towary wypowiadają się częściej kobiety, osoby z wykształceniem podstawowym, osoby określające się jako robotnicy oraz o gorszych warunkach życia zarówno obiektywnie (rzadziej jadają mięso na posiłki) jak też subiektywnie (określają swoją sytuację jako gorszą od przeciętnej w kraju). Za niekaraniem częściej wypowiadają się mężczyźni, osoby o wykształceniu średnim i wyższym, określające się jako inteligenci, o lepszych obiektywnie warunkach życia (częściej jadające mięso) oraz określające swoje warunki życia jako co najmniej przeciętne.

Przedstawione tu poglądy układają się w pewien konsekwentny system: przewaga popytu nad podażą powoduje dążenie do ustalenia znanych z góry zasad reglamentacji wszystkich towarów i ograniczenia prawa do zakupu jednych konsumentów tak, aby inni mogli realizować swoje uprawnienia. Przekroczenie tych zasad powinno być karane. Kara powinna dotyczyć obie strony transakcji — sprzedawcę i kupują-

tego, ewentualnie samego sprzedawcę jako dysponenta towarem. Osobami punitywnymi okazały się przede wszystkim te, dla których braki rynkowe są szczególnie odczuwalne (osoby biedne, kobiety). Wachlarz kar jest szeroki, mieści także kary najsurowsze — więzienie. Mimo braku penalizacji, złamanie zasady reglamentowania dóbr deficytowych godzące w prawa innych do udziału w redystrybucji dóbr, stało się w świadomości społecznej przestępstwem, za które powinno się sprawców takich czynów karać, w tym nawet więzieniem.

W kwestionariuszu opisano także inną sytuację, w której doszło do zachowania niezgodnego z normami okresu reglamentacji. Opisano tutaj przypadek, w którym klient wziął czekoladę, przysługującą jedynie dzieciom na kartki cukrowe, i zostawił pieniądze — równowartość ceny tej czekolady. Z punktu widzenia prawnego sytuacja nie jest jasna. Klient nie ma kartki uprawniającej do zakupu, ale jednocześnie żaden przepis nie zabrania mu kupienia czekolady ani nie przewiduje kary za jej kupienie, a sytuację tę trudno interpretować jako kradzież. Opinie na temat opisanego zachowania okazały się podzielone. Niewiele ponad połowę odpowiadających potępiło tego człowieka (57⁰/o), blisko połowa stwierdziła, że go nie potępią (42⁰/o). W tym przypadku również doszło do przekroczenia norm okresu reglamentacji, ale przekroczenie to nie spowodowało wyraźnego uszczuplenia praw innych osób i dlatego zapewne opinie respondentów nie były jednolite. Jedną tylko cechą okazała się w sposób istotny związana z opinią na ten temat — osoby z wyższym wykształceniem częściej potępiają klienta w opisaniej sytuacji.

I w tym przypadku pytaliśmy respondentów, jaka powinna być reakcja wobec sprawcy tego czynu. Najczęściej wymienianymi reakcjami było upomnienie (29⁰/o) i restytucja — a więc zwrot czekolady i pieniędzy (28⁰/o). W przypadku zauważenia takiej sytuacji większość respondentów twierdzi, że należy zawiadomić sprzedawcę (62⁰/o), że należy pozwolić mu odejść — 25⁰/o, postąpić inaczej — 13⁰/o. Okazało się, że osoby z wyższym wykształceniem, mimo że potępiają klienta w opisaniej sytuacji, wybierają częściej niż pozostałe inną reakcję niż zawiadomienie sprzedawcy lub brak reakcji, przede wszystkim wymieniając interwencję prywatną — zwrócenie uwagi itp.

Ogólnie jednak powiedzieć można, że poglądy respondentów są konsekwentne — osoby, które potępiają klienta, częściej wypowiadają się za zawiadomieniem sprzedawcy oraz za stosowaniem wobec sprawcy kar *sensu stricto*, a więc przede wszystkim grzywny (kara więzienia proponowana była tylko przez jednego respondenta). Korelacje te pozwoliły na zbudowanie indeksu, na podstawie którego wyłoniono osoby najmniej i najbardziej tolerancyjne wobec sprawcy opisanego czynu. Zgodnie

z wynikami innych badań także i tutaj okazało się, że osobami najbardziej tolerancyjnymi są osoby młode, o średnim lub wyższym wykształceniu i o obiektywnie lepszych warunkach życia.

Przytoczone tu wyniki badań wykazywały, że badani kierują się w swoich wyborach dążeniem do takiego ograniczenia praw do nabywania towarów przez klientów, aby możliwa była realizacja praw, jeśli już nie przez wszystkich, to przynajmniej przez jak największą liczbę osób. Zdarzają się jednak sytuacje, kiedy realizacja takiej zasady zmniejsza korzyści z zakupionego towaru. Respondentom przedstawiono do oceny również taką sytuację. Opisano sytuację, w której sprzedawano węgierski preparat do włosów. Ponieważ było wielu chętnych, sprzedawano po jednej butelce, mimo że do skutecznej kuracji potrzebne są trzy butelki tego preparatu. Większość respondentów stwierdziła, że zrobiono niesłusznie (89%), gdyż lepiej byłoby, gdyby mniej osób kupiło preparat, ale w takiej ilości, aby kuracja była skuteczna. Okazało się więc, że dążenie do sprawiedliwej redystrybucji dóbr i zapewnienia jak największej liczbie chętnych możliwości zakupu towarów utrzymane jest w granicach zdrowego rozsądku — granicę tę wyznacza pożytek, jaki klientowi przyniesie towar. Blisko połowa respondentów twierdzi, że decyzje o ilości sprzedawanych w takim przypadku towarów podejmować powinna centrala handlowa (48%), najmniej osób przyznawało prawo decyzji w tej sprawie osobom stojącym w kolejce (19%) ze względu na to, że, jak twierdziły, interes początku i końca kolejki jest sprzeczny i trudno jest ustalić akceptowaną przez wszystkich decyzję. Mimo więc jednolitości opinii w tej sprawie respondenci nie wierzą, aby w konkretnej sytuacji „kolejkowej” zwyciężył rozsądek osób stojących w kolejce.

Pytanie, które zadaliśmy sobie w tytule tej części tekstu, brzmiało: rynek czy redystrybucja? Na podstawie przedstawionych wyników powiedzieć możemy, że zdecydowana większość naszego społeczeństwa w sytuacji totalnego kryzysu gospodarczego wypowiada się za redystrybucją towarów. Redystrybucja ta, w sytuacjach silnie odczuwalnej przewagi popytu nad podażą dokonywać się ma za pomocą różnych form reglamentacji. Towary tzw. pierwszej potrzeby powinny być objęte reglamentacją uniwersalną. Natomiast inne artykuły, których popyt przewyższa podaż, powinny być objęte reglamentacją sytuacyjną. Jedną z form reglamentacji sytuacyjnej jest reglamentacja o z góry ustalonych i znanych zasadach (np. sprzedaż jednego bochenka chleba, jednego garnika itp.). Inną jej postacią jest taka forma reglamentacji sytuacyjnej, w której sprzedawca bądź (rzadziej) kolejka decyduje o ilości sprzedawanych towarów w zależności od konkretnej sytuacji podaży i popytu. Złamanie nawet tych niepisanych praw obowiązujących w okresie braków rynkowych spotyka się z potępieniem, a wówczas, gdy narusza w sposób wy-

rażny zasady sprawiedliwego podziału — powinno być zdaniem naszego społeczeństwa karane.

Na zakończenie tej części należy jeszcze zastanowić się, w jakim stopniu regulacja prawna reglamentacji towarów zgodna jest z opiniami społeczeństwa. W chwili, gdy przeprowadzaliśmy nasze badania, jednolitą reglamentacją kartkową objęta była jedynie sprzedaż niektórych artykułów (np. mięsa, cukru). Inne artykuły były różnie reglamentowane w różnych województwach (np. w jednych były kartki na tłuszcze roślinne, w innych nie). Województwa miały wówczas dość dużą swobodę w decyzjach o reglamentacji towarów, stosowaniu tzw. zamienników (np. kawa zamiast alkoholu, słodycze zamiast papierosów itp.). Ogólnopolska reglamentacja uniwersalna dokonywana była kolejnymi uchwałami Rady Ministrów. Brak jednolitej regulacji, zmieniające się tzw. normy zaopatrzenia, różne stosowanie tzw. zamienników, brak jednolitej interpretacji przepisów i różna w różnych województwach polityka reglamentacyjna powodowały, że sytuacja klienta, nawet zaopatrzonego w tzw. kartki uprawniające do zakupu towarów, nie była jasna ani dla niego, ani dla sprzedawcy, od którego interpretacji często zależało, jaki towar i w jakiej ilości sprzeda klientowi. W chwili, gdy piszemy ten tekst, zasady uniwersalnej reglamentacji kartkowej uregulowane są uchwałą Rady Ministrów z 12 XII 1981 r. „w sprawie reglamentowanej sprzedaży towarów” (Uchwała nr 264, MP nr 32/1981). W uchwale tej ustalono jednolite dla całego kraju normy sprzedaży poszczególnych towarów. To ujednoczenie norm sprzedaży na terenie kraju zgodne jest z postulatami badanych. Zgodne z ich postulatami jest także zróżnicowanie tych norm dla poszczególnych grup w zależności od ich potrzeb związanych z wiekiem czy wysiłkiem wynikającym z wykonywanej pracy. Odpowiednie wyniki przedstawiamy w następnej części tekstu. Wprowadzenie jednolitej regulacji nie oznacza jednak, że wszystkie wątpliwości straciły swoją aktualność i że zapewniono sprawiedliwy podział towarów. Pojawiające się braki niektórych towarów powodują, że kupienie towaru oprócz posiadania kartek i nakładu czasu oraz pieniędzy zależy wciąż jeszcze od innych czynników (np. dostaw do konkretnego sklepu różnych gatunków mięsa, sprzedawcy decydującego, jaką ilość lepszego gatunku mięsa sprzedać klientowi itp.). Te i wiele innych przykładów przekonują, że mimo dążenia do ujednoczenia systemu reglamentacji uniwersalnej daleki jest on nadal od spełnienia postulatu sprawiedliwego rozdziału towarów pierwszej potrzeby. Trudno jest także rozstrzygnąć, czy rząd wydając tzw. kartki wziął na siebie obowiązek zapewnienia realizacji ustalonych przez siebie norm zaopatrzenia. Powołanie Uchwałą Rady Ministrów specjalnego Międzyresortowego Zespołu do spraw Reglamentacji Towarów, którego zadaniem jest m. in. czuwanie nad zapewnieniem realizacji

tych norm, wskazuje na to, że obowiązek taki rząd na siebie przyjął. Przy innej interpretacji cały system reglamentacji uniwersalnej nie miałby zresztą sensu.

Trudniejsza do uregulowania, co jest oczywiste, jest reglamentacja sytuacyjna. Istnieje podstawa prawna do stosowania jednego z jej rodzajów — a więc reglamentacji dokonywanej przez sprzedawcę — zarządzenie Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług, które upoważnia kierownika sklepu do ograniczenia ilości sprzedawanych towarów (1978 r.). Dodać jednak należy, że w niektórych sytuacjach akceptowaną formą reglamentacji była taka, w której ilość sprzedawanego towaru ustalana jest odgórnie (przykład centrali handlowej w przypadku preparatu do włosów), a podstawy prawnej dla takiej formy reglamentacji nie znaleźliśmy. Ponadto, co wydaje się ważne, aprobachie reglamentacji sytuacyjnej dokonywanej przez sprzedawcę towarzyszyło wiele zastrzeżeń zgłaszanych przez respondentów. Twierdzili oni mianowicie, że sprzedawcy muszą być uczciwi, a ponadto, że powinni być oni pod kontrolą komitetu kolejkowego, który sprawdza faktury przywiezionych towarów i kontroluje sprawiedliwość ustalonych przez nich zasad sprzedaży. Obecnie, ponieważ zakazano tworzenia komitetów kolejkowych, klienci w znacznie większym stopniu zdani się na łaskę sprzedawcy. Trudno jest rozstrzygnąć, czy te zmiany nie zmodyfikowałyby ich wypowiedzi na temat tego, kto powinien decydować o zasadach reglamentacji sytuacyjnej. Jednak podstaw prawnych do tego, aby autorami tej decyzji byli klienci, nie ma.

Egalitaryzm, uprzywilejowani i upośledzeni

W okresie reglamentacji zmianie uległy nie tylko normy sprzedaży, ale także pewne prawa rządzące samą kolejnością sprzedaży. We wszystkich sklepach widnieją wywieszki informujące o tym, że pewne kategorie osób (inwalidzi, kobiety w ciąży, osoby z dziećmi na ręku) obsługiwane są poza kolejnością. Interpretacja tej zasady w czasach reglamentacji nie jest jasna. W sklepach tworzyły się dwie kolejki — jedna osób nie uprawnionych do kupowania poza kolejnością i druga, osób uprawnionych do kupna bez kolejki. Wymagało to przyjęcia jakiejś dodatkowej *meta-reguły* sprzedaży. W warszawskich sklepach w okresie prowadzenia badań wytworzył się zwyczaj obsługiwanie kolejno pięciu osób z kolejki nie uprawnionych i jednej — z kolejki uprawnionych do obsługiowania poza kolejnością. Dodajmy, że odpowiednie zarządzenie władz handlowych dużo bardziej szczegółowo niż wywieszzone w sklepach infor-

macje określa kategorie osób uprzywilejowanych, a także ich dowody uprawniające, jednocześnie bardzo mgliście określając zasady postępowania „w przypadku utworzenia się przed sklepem dłuższej kolejki osób uprzywilejowanych”⁸. Norma ustalona w praktyce społecznej była precyzyjna, a zarazem prosta, ustalając tylko dwie klasy — uprzywilejowanych i nieuprzywilejowanych i jeden przelicznik 1 : 5.

Norma społeczna została zaakceptowana przez zdecydowaną większość odpowiadających (76⁰/0). Słuszność zasady 1 : 5 uzasadniano najczęściej interesem innych klientów, a więc zbyt długim okresem oczekiwania w kolejce przez nieuprzywilejowanych (38⁰/0), oraz tym, że dla pozostałych nie starczyłoby towaru (21⁰/0).

Przyjęte już w okresie stanu wojennego przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług rozwiązanie, według którego obsługiwać należy na przemian po jednej osobie z obu kolejek, jest, jak widać, niezgodne z opiniami klientów. Zauważmy, że pojawienie się osób uprzywilejowanych do zakupu poza kolejnością ma różne konsekwencje dla pozostałych klientów w zależności od stosunku masy towarowej do popytu. Reguły nakazujące przepuszczać poza kolejnością kobiety w ciąży, inwalidów itp. mają inny sens w warunkach rynkowych normalnych, a inny w sytuacji, gdy jest niedobór towarów. „Normalnie” przepuszczamy osoby uznane za słabsze dlatego, aby zmniejszyć im wysiłek niezbędny do nabycia towaru. Reguły uprzywilejujące oznaczają, że dla uprzywilejowanych nakład czasu na stanie w kolejce (i związanego z tym wysiłku) nie wpływa na ich szanse nabycia towaru. Reguły te mają sens wtedy, gdy „w zasadzie” towaru jest dosyć, tzn., że starczy go dla wszystkich w danej sytuacji kupna-sprzedaży lub przynajmniej w innej sytuacji rozsądnie bliskiej miejscem i czasem. Natomiast z chwilą, gdy założenie robocze powiada, iż popyt przewyższa znacznie podaż towaru, osoby uprzywilejowane ze względu na nakład czasu i wysiłku związanego ze staniem w kolejce stają się również uprzywilejowane ze względu na możliwość zakupu potrzebnego towaru. W warunkach polskich nie daje się przeprowadzić ścisłej granicy pomiędzy jedną a drugą sytuacją, ale chyba nie tylko z tego powodu odpowiednie zależności mają charakter ilościowy.

⁸ Zgodnie z zarządzeniem nr 16 WSS „Społem” z 10 czerwca 1981 roku „prawo do obsługi poza kolejnością we wszystkich placówkach handlu detalicznego, z wyjątkiem sklepów i stoisk ze sprzedażą napojów alkoholowych, mają na równi: inwalidzi — wojenni, wojskowi, cywilni, kobiety ciężarne, kobiety z dziećmi na ręku, starcy, osoby kalekie i inne o ograniczonej możliwości poruszania się, opiekunki PCK i PKPS oraz inne osoby będące opiekunami inwalidów i przewlekle chorych, którzy nie mogą samodzielnie dokonywać zakupów ... W przypadku utworzenia się przed sklepem dłuższej kolejki osób uprzywilejowanych, personel sklepowy powinien w pierwszej kolejności obsłużyć osoby najbardziej poszkodowane, a w przypadku większej liczby osób uprawnionych do dokonywania zakupów poza kolejnością powinny być one obsługiwane na przemian z osobami nie posiadającymi ulg przy zakupie”.

Im mniejsza podaż w stosunku do popytu, im mniejsze szanse, że aktualnie potrzebny towar można będzie nabyć w rozsądnie bliskim miejscu i momencie, im bardziej miejsce w kolejce wyznacza szanse zaspokojenia w ogóle ważnej potrzeby, tym większego znaczenia nabiera uprzywilejowanie słabych jako zagrożenie i konkurencja dla pozostałych czekających, podczas gdy traci na znaczeniu rola reguły uprzywilejującej ze względu na czas i wysiłek. Prawdopodobnie rola czasu realnie spędzonego w oczekiwaniu na moment zakupu w ogóle ulega obniżeniu w porównaniu z sytuacjami normalnymi. Możliwość zajmowania miejsca jednocześnie w kilku kolejkach, swoiste dyżury kolejkowe, zamawianie miejsc i odpowiednie listy oczekujących wydają się przemawiać za tym przypuszczeniem.

Zauważmy, że swoistość normalnej sytuacji kupna-sprzedaży sprawia, iż ewentualne zróżnicowanie uprawnień klientów ze względu na ich potrzeby, zasługi lub wady nie jest w obecnym etapie możliwe poza szczególnie widocznymi cechami, takimi jak cięża, inwalidztwo lub specjalne dokumenty, których okazanie nie jest zresztą łatwe w tłoku. Powoduje to, że w kolejce łatwiej jest zrealizować zasady ścisłego egalitaryzmu obiektywnego (każdemu taka sama porcja) niż inne wersje sprawiedliwości⁹. Oczywiście, sytuacja zakupów reglamentowanych jest w praktyce znacznie bardziej złożona, bo obowiązują co najmniej trzy zasady: 1) każdy klient ma prawo do kupna takiej samej ilości towarów; 2) szanse wykorzystania tego uprawnienia są uzależnione od miejsca w kolejce zgodnie z tym, że kto pierwszy ten lepszy; 3) szanse te są nieznacznie większe dla osób uprzywilejowanych, a więc inwalidów itd.

Zasada obiektywnego egalitaryzmu nie uwzględnia jednak całej gamy potrzeb reprezentowanych przez poszczególnych klientów. Tę samą ilość towaru może zakupić kawaler co matka siedmiorga dzieci. Trudno wymagać, aby w sklepie okazywano odpowiednio poświadczony dokumenty, które by obiektywizowały zróżnicowanie potrzeb, skądinąd dla ludzi oczywiste. Sytuacyjność reglamentacji (bo nie mówimy tutaj o sprzedaży na kartki) sprawia też, że taki sztywny obiektywny egalitaryzm nie przynosi szkód, bo przecież można uzupełnić zakupy w innej sytuacji. Wszystko to sprawia, że konkretne reguły sprawiedliwości przyjmowane w warunkach redystrybucji sytuacyjnej powinny być odmienne od reguł sprawiedliwości przyjmowanych w warunkach reglamentacji uniwersalnej. Centralna redystrybucja poprzez kartki powinna zapewnić każdemu

⁹ Por. T. Eckhoff, *Justice. Its Determinants in Social Interaction*, Rotterdam 1974, który wśród sposobów rozdziału dóbr wyróżnia: 1) równość ze względu na przedmiot; 2) rozdział losowy; 3) rozdział ze względu na pierwszeństwo w czasie lub odległości; 4) rozdział ze względu na potrzeby, poświęcenie lub cierpienie; 5) rozdział ze względu na kwalifikacje; 6) rozdział ze względu na prawa, zasługi i obowiązki; 7) rozdział ze względu na status.

prawo do nabycia określonej ilości dóbr przyjmując, że nie ma on możliwości uzupełniania tak określonej puli (w rzeczywistości dochodzi do tego własna hodowla, handel i dary, np. z zagranicy). Co więcej, redystrybucja uniwersalna może, a nawet powinna wziąć pod uwagę zróżnicowanie potrzeb, gdyż dokonujący redystrybucji poprzez rozdział uprawnień do nabycia określonych udziałów w puli towarowej dysponuje lepszymi możliwościami określenia zarówno zróżnicowania potrzeb w skali uniwersalnej, tj. dla całego kraju, jak i też w skali indywidualnej, tj. przez ustalenie odpowiednich parametrów osób uprawnionych do udziału.

Pytani o to, jakie powinny być zasady rządzące reglamentacją rozmaitych artykułów pierwszej potrzeby i ich rozdziałem pomiędzy jednostki i rozmaite kategorie społeczne, badani w większości (69^{0/0}) uznawali tutaj zasadę egalitaryzmu względnego — każdy powinien dostawać mniej więcej tyle samo, ale z uwzględnieniem zróżnicowanych potrzeb, np. zależnie od wieku czy wysiłku fizycznego związanego z wykonywaną pracą. Tylko 10^{0/0} odpowiadających uznawało zasadę egalitaryzmu obiektywnego i absolutnego, tj. że każdy powinien dostawać dokładnie tyle samo, np. mydła lub cukru. Jak już wspominaliśmy, 19^{0/0} odrzuciło w ogóle zasadę reglamentacji. Uznanie egalitaryzmu względnego oznacza, że badani z góry uznają pewne zróżnicowanie przydziałów. Z badań IHWiU: „Na podstawie uzyskanych informacji można sądzić, że akceptowane społecznie zasady sprawiedliwego podziału mięsa oparte są na istnieniu dwóch rodzajów kryteriów dystrybucji dóbr. Pierwszym z nich jest kryterium potrzeb «biologicznych», a jego zastosowanie w przypadku reglamentacji mięsa sprawiło, że większość społeczeństwa uważa za słuszne przyznanie większych przydziałów takim grupom ludności, jak: kobiety w ciąży, matki karmiące czy osoby wykonujące ciężką pracę fizyczną. Drugie kryterium wydaje się być wynikiem istnienia negatywnych postaw społecznych wobec osób, które swoim zachowaniem naruszają przyjęte zasady postępowania. Można sądzić, że postulowane przez większość respondentów zmniejszenie przydziałów dla takich grup, jak więźniowie czy osoby niepracujące posiada właśnie funkcje karzące. Odrębny problem stanowi fakt przyznawania mniejszych ilości mięsa rolnikom”¹⁰. Najbardziej rygorystyczne pod tym względem grupy w badaniach IHWiU to mieszkańcy wielkich miast, pracownicy umysłowi o największych dochodach oraz osoby z wyższym wykształceniem. Dodajmy, że selekcja negatywna ustalająca, kto w ogóle nie ma prawa do zakupu lub ma tylko prawo do mniejszych zakupów, jest również prostsza do wykonania (ale tylko pozornie) w warunkach

¹⁰ R. Sobiech, *Kartkowy system sprzedaży mięsa w opinii społecznej (wyniki badania ankietowego)*, IHWiU (maszynopis b.d.), s. 26 - 27.

reglamentacji uniwersalnej, a nie — sytuacyjnej. W naszych badaniach także tylko 39% odpowiadających było zdania, że przydział artykułów pierwszej potrzeby powinien być zapewniony dla każdego, a z rozmaitych wyłączeń najczęściej, bo w 49% odpowiedzi wskazywano na „paszytów” mówiąc, że z przydziału powinni być wyłączeni dorośli, zdrowi mężczyźni w wieku produkcyjnym, którzy ani się nie uczą, ani nie pracują. Dla porównania dodajmy, że tylko 9% wyłączało z przydziałów osoby, których dochody wyraźnie przekraczają średnią krajową, a z własnej inicjatywy tylko 10% wskazywało na inne kategorie osób, które powinny być upośledzone.

Można podejrzewać, że wraz z pogłębianiem się trudności w zaopatrzeniu owe wyłączenia mogłyby rozszerzyć się na dalsze kategorie społeczne. Widać też, że dominujący egalitaryzm względny dostosowany do indywidualnych i grupowych potrzeb i ich zewnętrznych wskaźników jest również zrelatywizowany ze względu na zasługi. Każdemu według potrzeb, ale i według pracy — brzmi ta najbardziej popularna formuła sprawiedliwości, która uzależnia przydział od pracy. Ogólnie też można zauważyć, że w warunkach kryzysu redystrybucja i jej reguły stały się okazją do zamiany „uprzywilejowanych” na „upośledzonych” i odwrotnie. Uprzywilejowany to ten, kto nie pracuje, ten, kto ma większy dostęp do żywności — ten też powinien być upośledzony przez redystrybucję. Upośledzeni są ci, którzy ciężko pracują lub mają szczególne wymagania biologiczne i ci z kolei powinni być przez mechanizmy redystrybucji uprzywilejowani.

Przypominaliśmy już na wstępie o konfliktach regionalnych i — ogólnie — terytorialnych związanych z dostępem do reglamentowanych lub nie towarów. Większość odpowiadających na naszą ankietę warszawian (84%) uważała, że zasady reglamentacji powinny być takie same w poszczególnych miejscowościach. Jednakże w pozornie bardzo podobnej sprawie prawa do kupna towarów przez osoby zamiejscowe poglądy badanych uległy bardzo wyraźnej polaryzacji. 49% uważało, że stosowany w różnych miejscowościach zakaz sprzedaży osobom zamiejscowym jest niesłuszny, podczas gdy 41% zakaz taki akceptowało ze względu na lokalne różnice w warunkach życia i zaopatrzenia. Współczynnik zbieżności między odrzuceniem ograniczeń sprzedaży a odrzuceniem lokalnego zróżnicowania zasad reglamentacji był jednak na tyle wysoki (Q Yule'a = 0,74), że możemy przyjąć w obydwu przypadkach działania nastawienia egalitarnego.

Odpowiedni indeks zbiorczy egalitaryzmu absolutnego objął cztery pytania ankiety (VII, X, XI i XII). Maksimum punktacji w tym indeksie uzyskały osoby opowiadające się za równością norm reglamentacyjnych na terenie całego kraju; równymi prawami kupna dla osób miejscowych

i zamiejscowych; zapewnieniem przydziału artykułów pierwszej potrzeby dla wszystkich bez wyjątku; powszechnym obowiązywaniem reguły o wymianie zaopatrzenia mieszkańców miast w artykuły sprzętu domowego itd. w zamian za przydziały mięsne dla rolników, gdyby taka umowa została zawarta między odpowiednimi związkami zawodowymi. Taki maksymalny egalitaryzm reprezentowany był przez 16⁰/₀ odpowiadających, podczas gdy całkowity brak odpowiedzi egalitarnych występował u 6⁰/₀ badanych. Rozkład wartości indeksu egalitaryzmu był zbliżony kształtem do rozkładu normalnego, co zwiększa nasze zaufanie do jego wartości. Przy analizie tego indeksu należy jednak pamiętać, że maksymalna punktacja nie odzwierciedla najbardziej popularnej wśród badanych postawy, jaką jest przecież nie tylko „równość według potrzeb”, ale również „równość według nakładu pracy”. Nie wszedł bowiem w skład egalitaryzmu tak popularny pogląd, że normy powinny odpowiadać potrzebom, a także nieco mniej popularny pogląd, że tzw. pasażycy w ogóle nie powinni być objęci przydziałem. Poglądy te można znaleźć u osób o niskiej lub środkowej wartości indeksu.

Tak podzielone kategorie badanych różniące się ze względu na wartość indeksu nastawień egalitarnych porównaliśmy następnie ze względu na rozkłady cech społecznych badanych wykorzystując w tym celu rozmaite możliwe podziały dychotomiczne i operując współczynnikiem zbieżności Q Yule'a:

kobiety = 0,22,

młodszy = 0,13,

mniej wykształceni = 0,26,

robotnicy = 0,26,

dochody poniżej mediany = 0,00,

dochody średnie (II i III kwartył) = 0,00,

rzadkie obiady mięsne = 0,12,

niższa samoocena warunków materialnych = 0,00,

średnia samoocena warunków materialnych = 0,35*.

Jak widać z przebadanych związków między cechami położenia społeczno-ekonomicznego badanych a egalitaryzmem, tylko jeden, słaby zresztą, jest istotny statystycznie na przyjętym poziomie istotności 0,05. Ludzie, którzy oceniają warunki życia swoje i swojej rodziny jako mniej więcej takie same jak warunki życia przeciętnej rodziny polskiej, są bardziej skłonni do reprezentowania nastawień egalitarnych, podczas gdy kategorie skrajne o lepszej i gorszej niż przeciętna samoocenie częściej reprezentują nastawienia nieegalitarne. Wynik ten pozornie byłby w sprzeczności z potoczną wiedzą socjologiczną, nakazującą przewidy-

* Istotne statystycznie na poziomie 0,05 zgodnie z testem chi².

wanie egalitaryzmu wśród najmniej uprzywilejowanych, gdyby nie fakt, że wskaźnik egalitaryzmu w naszych badaniach dotyczy nie tyle egalitaryzmu bezwzględnego, ale bardziej konkretnych jego aspektów. W warunkach silnego zagrożenia ogólne zasady, takie jak np. egalitaryzm, ulegają rozłożeniu na pewne bardziej szczegółowe postulaty związane z określonymi warunkami życia. Przypomnijmy tutaj, że maksymalna wartość punktacji na skali egalitaryzmu oznacza aprobatę poglądu, że ewentualne umowy o wymianie artykułów przemysłowych na przydział mięsa między mieszkańcami wsi powinny dotyczyć wszystkich obywateli, że przydział artykułów pierwszej potrzeby powinien być zapewniony dla każdego obywatela niezależnie od jego pracy czy dochodów, że normy reglamentacyjne powinny być wszędzie takie same, bo wszyscy powinni mieć takie same warunki, i wreszcie, że przy zakupach nie powinno być dyskryminacji na miejscowych i obcych, ponieważ wszyscy powinni mieć te same warunki. Uważniejsze przyjrzenie się tym treściom pozwala zrozumieć, że czynnikiem je łączącym nie jest egalitaryzm w tym najogólniejszym sensie, w jakim funkcjonuje on jako zasada społeczna. Nasz egalitaryzm można utożsamić z zasadą uniwersalizmu reglamentacji. Ktoś, kto opowiada się za wymienionymi tu zasadami, opowiada się przeciw za powszechnością obowiązywania zasady reglamentacji oraz za równością każdego obywatela wobec tych reguł. Ta ostatnia część — równość wszystkich wobec reguł reglamentacji — wydaje się najlepiej charakteryzować treść omawianego nastawienia i służącego jego pomiarowi indeksu.

Po tych uwagach powinno być zrozumiałe, dlaczego właśnie osoby o średniej, przeciętnej samoocenie warunków materialnych mają największą skłonność do egalitaryzmu absolutnego. Powszechność reglamentacji i równość wszystkich wobec jej zasad może być odczuwana jako zagrożenie zarówno przez osoby o silnym poczuciu deprivacji ekonomicznej oczekujące przywilejów, jak i przez przeciwną kategorię dbającą o zachowanie pozycji uprzywilejowanej.

Prawa obrotu prywatnego artykułów pierwszej potrzeby

Od kilku miesięcy większość artykułów pierwszej potrzeby podlega reglamentacji. Stwarza to zupełnie nową sytuację społeczną, zmusza ludzi do wytworzenia nowych wzorów interakcji, nowych zasad sprawiedliwości regulujących wzajemne zachowania. W sytuacji, w której wielu ludzi wymaga pomocy w zdobyciu artykułów pierwszej potrzeby dla zaspokojenia podstawowych potrzeb, szczególnie ważne wydaje się pozna-

nie zasad rządzących udzielaniem tej pomocy, udostępnianiem innych brakujących dóbr.

Większość ludzi (69⁰/₀) sądzi, że nie ma prawa marnotrawić zbędnych im dóbr w sytuacji, kiedy mogą one być wykorzystane przez kogoś innego. Część z nich uważa za swoją powinność czy nawet obowiązek przekazanie ich potrzebującym, nie na zasadzie sprzedaży czy bezpośredniej wymiany, ale na zasadzie daru (47⁰/₀). Te zasady rządzące darem i ewentualnym rewanżem są zróżnicowane ze względu na siłę więzi łączących dysponującego jakimś dobrem i tego, kto tego dobra potrzebuje. Obowiązek daru wzrasta wraz ze wzrostem siły więzi między partnerami interakcji. W miarę przechodzenia z kręgów rodzinnych do dalszych maleje obowiązek pomocy wobec oczekujących tej pomocy. Sformułowanie „oczekiwanie pomocy” ma w tym użyciu charakter rozszereżniowy, dawać komuś prawo do oczekiwania pomocy to tyle, co dawać mu prawo do żądania pomocy. To prawo do rozszereżeń jest o wiele częściej przyznawane potrzebującym, gdy więź łącząca ich z ofiarodawcą jest silna, niż wtedy, gdy jest słaba. Inaczej mówiąc, obserwujemy wzrost prawa do oczekiwania daru wraz ze wzrostem siły więzi między partnerami interakcji. Tak więc w trudnej sytuacji ludzie najpierw zwracają się o pomoc do swoich najbliższych w poczuciu, że jest im ona należna, a dopiero potem, w razie potrzeby, do innych, licząc na ich uczynność. Inaczej przedstawia się sytuacja, gdy obowiązki i prawa dotyczą nie daru, lecz rewanżu (przeciwdaru). Zarówno obowiązek rewanżu za dar, jak i prawo do oczekiwania rewanżu są niezależne od siły więzi łączących obdarowanego i ofiarodawcę.

Jak silnie zasady dotyczące daru i rewanżu związane są z rodzajem interakcji między partnerami, wskazują następujące dane. Jeżeli obowiązek udzielenia pomocy w trudnej sytuacji jest nakładany na dysponującego dobrem w stosunku do kogoś, z kim łączą go bardzo luźne stosunki, zawsze jest również na niego nakładany wtedy, gdy osoba potrzebująca pomocy jest z nim związana więzami rodzinnymi lub pozostaje w stosunkach przyjaźni. Ludzie, którzy uważają, że ich obowiązkiem jest pomóc w potrzebie nieznanemu, tym bardziej poczuwają się do udzielenia pomocy komuś bliskiemu. Przy tym najczęściej mamy do czynienia z opinią (45⁰/₀), że ten, kto może pomocy udzielić, jest do tego zobowiązany niezależnie od tego, jak bliski mu jest człowiek znajdujący się w potrzebie. Podobnie z prawem do rozszereżenia pomocy. Jeżeli jest ono przyznawane osobie, którą łączą z ewentualnym ofiarodawcą słabe więzi, automatycznie jest ono przyznawane osobom ofiarodawcy bliskim, nigdy natomiast nie mamy do czynienia z sytuacją odwrotną. Ludzie, którzy żądają pomocy od kogoś nieznanego, kto może im pomóc, zawsze żądają tej pomocy również od osób im bliskich. Większość ludzi

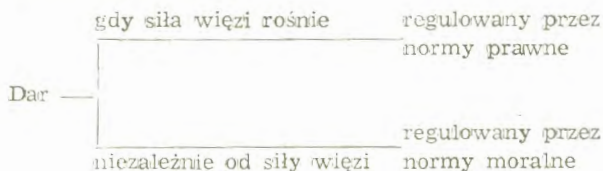
(50⁰/o) sądzi jednak, że nie ma prawa żądać pomocy od nikogo, że jej udzielenie jest sprawą dobrej woli.

Takie same tendencje można zaobserwować w odniesieniu do zasad rządzących rewanżem. Ludzie, którzy oczekują rewanżu od kogoś bliskiego, tym bardziej oczekują go od tych, z którymi pozostają w luźnych stosunkach. Większość (59⁰/o) uważa jednak, że nie ma prawa do żądania rewanżu w jakiegokolwiek formie. Ci, którzy czują się w obowiązku zrewanżować za pomoc komuś bliskiemu, uważają, że mają obowiązek rewanżu również wobec tych, z którymi nie łączą ich bliskie stosunki. Większość (83⁰/o) uważa jednak, że nie ma obowiązku rewanżu, niezależnie od tego, jakie stosunki łączą ich z tymi, którzy im pomogli.

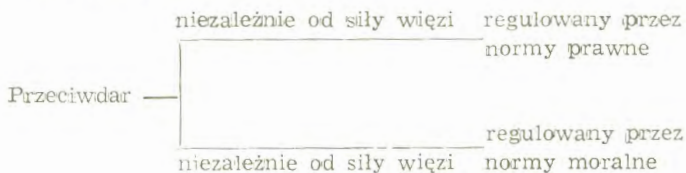
Przejdziemy teraz do omówienia regulacji normatywnej zasad rządzących prywatnym obrotem dóbr, zależnie od siły więzi między partnerami interakcji. Zasady te mogą być oparte na normach moralnych, czyli normach imperatywnych, jednostronnie obowiązkowych, i normach prawnych, czyli imperatywno-atrybutywnych, tzn. obowiązująco-przydzielających. Te pierwsze nakładają na jedną stronę obowiązek udzielenia pomocy, nie dając drugiej praw do roszczenia sobie tej pomocy, drugie, nakładając na jedną stronę obowiązek dają drugiej prawo do roszczeń¹¹. Regulacja zasad dotyczących udzielania pomocy przez normy prawne jest częściej spotykana, gdy partnerami interakcji są osoby bliskie dla obdarowującego (41⁰/o), niż wtedy, gdy siła więzi między nimi jest słaba (21⁰/o). W miarę przechodzenia z kręgów rodzinnych do dalszych maleje rola motywacji prawnej. Ludzie częściej czują się zobowiązani do udzielenia pomocy i częściej sami żądają pomocy, gdy jest im ona potrzebna, w interakcjach z członkami swoich rodzin niż w interakcjach z członkami innych grup, do których należą. Regulacja zasad dotyczących daru przez normy moralne jest natomiast spotykana tak samo często, nie-

¹¹ Por. L. Petrażycki, op. cit., t. I/II, Warszawa 1959/1960. Petrażycki rozróżnia dwa rodzaje „imperatywów”, norm, zasad etycznych. Istota jednych norm polega wyłącznie na autorytatywnym określeniu obowiązkowego postępowania. Petrażycki nazywa je „imperatywnymi”, czyli nakazującymi. Istota drugich norm polega na tym, że pełnią one jednocześnie dwie funkcje. Z jednej strony zobowiązują one do pewnego postępowania, z drugiej zaś przydzielają to, czego się wymaga od zobowiązanego, komuś innemu, jako jemu należne. Normy drugiego rodzaju nazywa Petrażycki imperatywno-atrybutywnymi, czyli obowiązująco-przydzielającymi. Normy atrybutywne to normy prawne, normy jednostronnie imperatywne są normami moralnymi. Rozróżnienie norm na prawne i moralne przebiega — zdaniem Petrażyckiego — w świadomości ludzkiej. Norma jest prawna nie wtedy, gdy jej treść coś zaleca, upoważniając jednocześnie kogoś do określonych roszczeń, lecz wtedy, gdy w czymś użyciu połączona jest z emocją dwustronną, obowiązująco-przydzielającą. Zdaniem Petrażyckiego większe znaczenie dla życia społecznego ze względu na powstrzymywanie jednostek i mas od tego, co jest społecznie szkodliwe, i pobudzania do tego, co jest społecznie niezbędne i pożyteczne, ma świadomość imperatywno-atrybutywna, imperatywno-atrybutywne emocje i pobudki postępowania.

zależnie od siły więzi łączących partnerów interakcji (26⁰/₀ - 27⁰/₀). Można to przedstawić w następujący sposób:



Inaczej przedstawiają się poglądy w odniesieniu do zasad rządzących rewanżem. Tam zarówno regulacja przez normy prawne jak moralne jest tak samo często spotykana przy silnej jak słabej więzi między partnerami interakcji. Ludzie nie uzależniają obowiązku rewanżu ani swoich praw do żądania rewanżu od tego, kto im pomógł, czy też od tego, komu oni pomogli.



Obrót prywatny może być regulowany zasadami wymiany prostej (bezpośredniej) i daru. Z wymianą prostą mamy do czynienia wtedy, gdy obowiązkowi daru towarzyszy obowiązek przeciwdaru, z darem wtedy, gdy obowiązkowi daru nie towarzyszy obowiązek przeciwdaru.

Obrót prywatny częściej jest regulowany zasadami daru, gdy partnerów interakcji łączą silne więzy. W miarę przechodzenia z kręgów rodzinnych do dalszych wzrasta znaczenie wymiany, maleje rola daru.

Przedstawimy teraz, jak wypada porównanie praw i obowiązków nakładanych przez ludzi na siebie i innych w identycznych sytuacjach. Prawa przyznawane sobie i innym w zasadzie nie różnią się od siebie. Znamienne jest natomiast, że ludzie nakładają na siebie o wiele więcej obowiązków niż na innych (ok. 30⁰/₀ różnicy — niezależnie od siły więzi) w analogicznych sytuacjach, nie dając sobie jednocześnie prawa do oczekiwania w jakiegokolwiek formie rewanżu. Nie ma tu zastosowania zasada wzajemności pozytywnej — „coś za coś” ani wzajemności negatywnej — „nic za nic”. Niesienie innym pomocy jest uważane za obowiązek moralny, wzmocniony jeszcze przez przekonanie, że inni takiego obowiązku nie mają, co może wpływać na wzrost poczucia odpowiedzialności za znajdujących się w potrzebie. Nakładanie na siebie ciężkich obowiązków moralnych bezinteresownego niesienia pomocy innym w potrzebie jest zgodne z zasadą miłości bliźniego — *caritas*.

Mówi się, że w okresie kryzysu gospodarczego dominują walka i konkurencja o zdobycie środków umożliwiającą egzystencję zgodną z ludzkimi potrzebami i przyzwyczajeniami. Tymczasem mimo ciągłego pogarszania się warunków życia nastawienia charytatywne są szeroko rozpowszechnione, niezależnie od tego, czy można liczyć na wzajemność ze strony osoby, której niesie się pomoc. Często zresztą pomoc ta ma charakter zdepersonalizowany, np. przekazywanie zbędnych kartek do urzędu, który rozdzieli je między potrzebujących lub przekazywanie ich komuś nieznanemu, komu są one konieczne. Można domyślać się, że za uznaniem normy *caritas* ukrywa się przekonanie o wzajemności w innym sensie tego słowa, a mianowicie o tym, że jeżeli społeczeństwo składa się z ludzi nastawionych charytatywnie w swej większości, wówczas każdy może się spodziewać pomocy również dla siebie, gdy będzie mu ona niezbędna. Należy zwrócić uwagę na to, że wzajemność w omówionym wyżej sensie tego słowa nie jest sprzeczna z bezinteresownością w niesieniu pomocy, a tym samym z zasadą *caritas*. Wzajemność w tym znaczeniu nie zawiera w sobie elementu kalkulacji, nieuniknionego w prostej wzajemności pozytywnej „coś za coś”. Liczenie na pomoc innych w sytuacjach tego wymagających oparte jest jedynie na wierze w dobroć i bezinteresowność innych, a nie na oczekiwaniu na odpłatę za to, co sami komuś daliśmy.

Ogólna prezentacja wyników

Przedstawimy teraz zbiorczą analizę struktury nastawień i poglądów na tematy objęte naszym badaniem za pomocą indeksów zbiorczych. Można potraktować te indeksy jako swego rodzaju szkicowy zapis odpowiedzi na poszczególne pytania. Nie sądzimy przy tym, aby analiza zależności pomiędzy prostymi indeksami — nawet jeśli, jak w naszym przypadku, skonsumowały one większość pytań zamkniętych kwestionariusza — mogła zastąpić bardziej pogłębioną i szczegółową analizę związków między poszczególnymi pytaniami i cechami sytuacji społecznej i materialnej badanych.

Niezależnie od rozmaitych aspektów postawy, jaką badani przyjmują wobec zachowań charytatywnych i działania zasady wzajemności, w stosunkach społecznych ukształtował się pewien system powiązań między pozostałymi wskaźnikami zbiorczymi wykorzystanymi przez nas w trakcie wstępnego opracowania wyników badań. Pomijając niektóre związki słabe lub o średniej mocy mierzonej współczynnikiem zbieżności Q i pozostając wyłącznie w obrębie stwierdzonych zależności istotnych sta-

tystycznie na poziomie co najwyżej 0,05, możemy powiedzieć, że ilość takich powiązań jest niewielka. Najsilniejszym z ustalonych związków był symptomatyczny związek między lękiem a *caritas* ($Q = -0,81$). Uznawanie normy *caritas* jako powinności bezwarunkowej i przekonanie o automatyzmie działań i skłonności charytatywnych idzie wśród badanych w parze z poczuciem bezpieczeństwa i brakiem lęku w kontaktach międzyludzkich. Należy przy tym przypomnieć, że w świetle naszych badań zbiorowość przypadkowo dobranych warszawian wykazuje względnie słabe rozpowszechnienie postaw lękowych i poczucia zagrożenia oraz bardzo silne przekonanie o bezwarunkowym obowiązywaniu zasady *caritas*. Jest to o tyle istotne, że wyniki nasze pochodzą z okresu bezpośrednio poprzedzającego wprowadzenie w Polsce stanu wojennego. Badania potwierdziły naszą wstępną hipotezę, wedle której w sytuacji totalnego kryzysu gospodarczego i oczywistej niemożliwości wypracowania systemu reglamentacji brakujących dóbr zgodnie z indywidualnymi i grupowymi potrzebami przybiera na znaczeniu norma pomocy wzajemnej, pozwalającej na dalszą redystrybucję części dóbr zgodnie z indywidualnymi potrzebami i możliwościami. Nasze badania pozwalają na przypuszczenie, że w procesie nieformalnej redystrybucji decydującą rolę odgrywały nie tyle mechanizmy rynkowe, ile mechanizmy pomocy bezwarunkowej (*caritas*) i uogólnionej wzajemności.

Nastawienia charytatywne wchodzi również w istotny statystycznie związek z dwoma innymi indeksami zbiorczymi. Po pierwsze, ze wzrostem wskaźnika nastawień charytatywnych wzrasta wskaźnik nastawień prokonsumenckich. Ten związek między *caritas* a konsumeryzmem, mimo że słaby ($Q = 0,37$), pozwala zrozumieć zależności między poszczególnymi składowymi indeksu konsumeryzmu. Przekonanie, że wszyscy powinni sobie w miarę możliwości wzajemnie pomagać, łączy się z przekonaniem, że należy respektować w sytuacjach ograniczonej podaży dóbr niereglamentowanych centralnie wolę samych bezpośrednio zainteresowanych i że należy uwzględniać potrzeby wszystkich grup klientów poprzez odpowiednie kompromisy. Występowanie więc nastawień prokonsumenckich wynika nie tyle z odrzucenia zasady racjonalnego rozdziału puli towarowej przez najlepiej poinformowanych o globalnych potrzebach i możliwościach, ile z przekonania, że ewentualne nierówności zaopatrzenia w brakujące towary zostaną osłabione przez dalszą redystrybucję towarów przez tych, którzy mają ich więcej zgodnie z zasadami etyki charytatywnej, jak też z przekonania, że należy przede wszystkim umożliwić możliwie dużej liczbie bezpośrednio potrzebujących klientów nabycie dóbr, jeśli się po te dobra zgłosili. Po drugie zarysował się również słaby (0,36) związek między *caritas* a indeksem egalitaryzmu. Egalitaryzm, którego elementy dotyczą reguł, jakie po-

winy zostały przyjęte w reglamentacji uniwersalnej na poziomie makrosocjalnym, jest w istocie rzeczą odpowiednikiem nastawień charytatywnych i prokonsumenckich, tyle że na poziomie ogólnospocjalnym. Wyraża się w nim przekonanie, że najbardziej sprawiedliwe reguły reglamentacji uniwersalnej to takie, które operują zasadą równości, choćby formalnej, wszystkich obywateli jako potencjalnych konsumentów. Związek pomiędzy konsumeryzmem a egalitaryzmem okazał się jednak bardzo słaby i nieistotny statystycznie w naszej zbiorowości. Wynikać to może stąd, że treść pytań dotyczących reglamentacji uniwersalnej, tj. na poziomie makrosocjalnym, dotyczyła wprost innych okoliczności i innych problemów niż treść pytań o rozmaite konflikty na poziomie sklepu i — jak ją określiliśmy — reglamentacji sytuacyjnej. Inne wyjaśnienie polegałoby na przyjęciu wprost, że ludzie uznają nieco inne reguły reglamentacji sytuacyjnej i reglamentacji uniwersalnej, podczas gdy *caritas* ogólnie prowadzi w obu wypadkach do egalitaryzacji tych reguł. Takie wytłumaczenie jest możliwe do przyjęcia ze względu na wspomnianą już odmienną pytań wykorzystanych do każdego z omawianych indeksów.

Musimy wreszcie wspomnieć o dwóch pozostałych związkach udowodnionych w naszych badaniach. Egalitaryzm wiąże się bardzo silnie (0,63) z nietolerancją wobec osób dopuszczających się naruszenia reguł reglamentacji. Związek ten jest zrozumiały, jeśli uświadomimy sobie, że tolerancja wobec podobnych wykroczeń jest właśnie tolerancją wobec naruszenia reguł możliwie równego i w tym sensie sprawiedliwego albo przynajmniej maksymalizującego sprawiedliwość rozdziału dóbr. Osobną sprawą jest powiązanie dwóch indeksów, które nie weszły w związki z dotychczas omówionymi. Wraz z aprobatą dla scentralizowanego mechanizmu reglamentacji uniwersalnej wprowadzanej przez rząd wzrasta aprobatą dla tego, co roboczo określiliśmy jako „oświecony rygoryzm” albo inaczej — jako przekonanie, że sytuacja kryzysowa wymaga przyjęcia pewnych reguł — jakichkolwiek reguł, byleby nie pozostawić sprawy własnemu biegowi i indywidualnym decyzjom konsumentów (0,38). Centralizm i rygoryzm są wprawdzie w dużym stopniu niezależne, ale to, co je wiąże, to przeciwstawienie się zasadzie *laissez faire* jako niepożądanego społecznego.

Podsumowując omawiane tutaj zagadnienia można stwierdzić co następuje. Społeczeństwo polskie szeroko akceptowało reglamentację towarów, i to zarówno reglamentację uniwersalną, jak sytuacyjną. Miała być ona oparta na zasadach egalitaryzmu. Nie chodzi tu jednak o egalitaryzm absolutny, ale względny, zakładający pewne zróżnicowania przydziałów według kryterium potrzeb biologicznych oraz kryterium będącego wynikiem istnienia negatywnych postaw społecznych wobec osób, które

swoim zachowaniem naruszają przyjęte zasady zachowania (każdemu według pracy). Podstawowa formuła sprawiedliwości odnosząca się do reglamentacji uniwersalnej brzmi: każdemu według potrzeb, i każdemu według pracy.

Reglamentacja sytuacyjna powinna być, zdaniem społeczeństwa, regulowana następującymi zasadami sprawiedliwości. Sprawiedliwe jest przyznanie wszystkim osobom stojącym w kolejce niezależnie od kolejności przybycia takich samych praw w decydowaniu o zasadach reglamentacji sytuacyjnej. Druga z uznawanych zasad nakazuje przyznanie jak największej liczbie klientów minimalnej ilości towarów, z tym jednak zastrzeżeniem, że musi być ona wystarczająca dla zaspokojenia potrzeb. Trzecia zasada mówi, że sprawiedliwy rozdział towarów powinien uwzględniać nakład pracy włożony w próbę zdobycia danego towaru.

Wymienione formuły sprawiedliwości będą, zdaniem społeczeństwa, najpewniej spełnione wtedy, gdy decyzje związane z reglamentacją towarów będą podejmowane centralnie, przy minimalnym udziale osób bezpośrednio zaangażowanych w poszczególne sytuacje. Zwiększa to prawdopodobieństwo utrzymania ładu i porządku społecznego. Niezbędny jest jednak przy tym sposobie podejmowania decyzji stały sprawny system niezależnej i samorządnej kontroli społecznej, wykonywanej przez wszystkie związki zawodowe, nie pozwalający na odstępstwo od przyjętych zasad¹².

Należy przypuszczać, że akceptacja przez społeczeństwo reglamentacji podstawowych towarów opartej na zasadach egalitaryzmu była spowodowana tym, że zwiększa ona poczucie bezpieczeństwa w warunkach totalnego kryzysu. W wyniku reglamentacji każdy ma zapewnione prawo do nabycia choćby minimalnej ilości niezbędnych dóbr niezależnie od swej sprawności czy sprytu. Zagrożenie i niezadowolenie płynące z niedostatecznej ilości pożądanых towarów było przypuszczalnie rekompensowane wiarą we wzajemną pomoc w trudnych sytuacjach, w bezinteresowną rezygnację z pewnych towarów przez mniej ich w danej chwili potrzebujących na rzecz bardziej potrzebujących. Uwzględnienie indywidualnego różnicowania potrzeb niemożliwe w ramach reglamentacji uniwersalnej jest możliwe dzięki mechanizmom wymiany i przewadze nastawień charytatywnych w społeczeństwie. Tak więc zasada *caritas* w formie działań nieformalnych jak i zinstytucjonalizowanych (np. przez Kościół) okazuje się być jakby drugim pionem wspierającym funkcjonowanie systemu reglamentacyjnego.

¹² To może m. in. tłumaczyć, dlaczego podobna próba warszawian pytanych przez nas w rok później już w 52% odrzucała w ogóle reglamentację towarów pierwszej potrzeby.

Малгожата Фушара, Ивона Якубовска, Яцек Курчевски

СПРАВЕДЛИВОСТЬ ВРЕМЕН РЕГЛАМЕНТАЦИИ

В статье представлены результаты интервью, проведенных осенью 1981 г. по методу случайной выборки, со 150 жителями Варшавы на тему различных принципов, которые — по их мнению — должны управлять распределением благ в условиях кризиса. Во вступительной части авторы напоминают, что регламентация выражает принцип, принимаемый в качестве основного при социалистическом строе, а именно принцип редистрибуции в отличие от взаимности или рынка. В результате ухудшающегося экономического положения Польши, в 1981 г., в соответствии с соглашениями, заключенными летом 1980 г., была введена регламентация продажи мяса и жиров, а затем также и других товаров. Авторы называют эту регламентацию универсальной, в отличие от выступавшей уже раньше ситуационной регламентации, которая осуществлялась путем продажи в магазинах недостающих благ согласно принципу „кто первый, тот лучший“, а затем в соответствии с различными нормами, позволявшими покупателям приобретать только определенное количество товара в данном контексте покупки. Авторы отмечают, что подобно тому, как это вытекает из других исследований, в обстановке тотального экономического кризиса имеет место широкое одобрение различных форм регламентации, причем ожидается не столько то, что регламентация гарантирует каждому по его потребностям, сколько то, что она обеспечит справедливое распределение минимального доступного объема необходимых благ. Справедливость означает здесь относительный эгалитаризм, исключающий некоторые категории (не работающий и не учащийся) и учитывающий дифференциацию потребностей. Однако индивидуальные различия в потребностях обеспечиваются широко признаваемым принципам „каритас“, взаимной помощью и верой в преобладающую в народе благотворительную установку.

Małgorzata Fuszara, Iwona Jakubowska, Jacek Kurczewski

JUSTICE IN TIMES OF RATIONING

The article presents findings derived from questionnaires administered to 150 randomly selected inhabitants of Warsaw in November and early December of 1981. They were asked about their preferences concerning different rules of distributing basic supplies in time of crisis. The authors begin by saying that controlled distribution corresponds to a principle that is considered fundamental in the socialist country, namely the principle of redistribution. It determines all sorts of social exchange that may be governed elsewhere by the principle of reciprocity or by market. Deteriorating Polish economy made it necessary after the Agreements of 1980 and 1981 to introduce rationing of meat and fat initially and various other commodities later. This rationing is called „universal“ by the authors to distinguish it from „situational“ rationing that had existed earlier whenever particular

sorts of commodities were in short supply and only first in line were served or whenever particular groups of people were given special entitlements to buy things that were not generally available. The authors point out that a complete collapse of the economic system, whether now in Poland or in any other case, leads to a wide acceptance of different forms of rationing. It is not expected that rationing may help to better the general level of individual needs; it is hoped only that it may ensure more equitable distribution of those goods that are supplied in minimum quantities. Just distribution stands in this case for limited egalitarianism which primarily provides for equal distribution but makes allowances for different levels of needs and endorses exclusion of certain categories of people (mainly idle individuals who neither work nor study) from the distribution system (altogether). In case of grave impoverishment the rules of charity and mutual help are called upon, or the respondents express their trust in the existence of widespread benevolent attitudes in society.