

Ivan Svetlik, Ivan Bernik

## SOCIALNE POSLEDICE INFLACIJE

*Članek predstavlja primerjalno analizo socialnih posledic inflacije v primeru ZDA in Slovenije. V njem avtorja sledita raziskovalnemu modelu Caplovitza in analizirata podatke za Slovenijo. Ugotavljata kakšne so objektivne in subjektivne posledice inflacije in kako so te porazdeljene med socialne kategorije kot so revni, upokojeanci, plavi in beli ovratniki, dohodkovne, poklicne in etnične skupine. Pri tem ugotovita, da so socialne posledice inflacije v Sloveniji težje kot v ZDA, vendar pa so bolj enakomerno porazdeljene med socialne kategorije. To pomeni, da inflacija v Sloveniji ne povzroča tolikšne socialne diferenciacije kot v ZDA. To je mogoče pripisati nizkemu življenjskemu standardu, politični regulaciji ekonomskega sistema, socialni politiki in hiper inflaciji sami, ki ne deluje več selektivno.*

*The article represents a comparative study about social consequences of inflation between US and Slovenia. The authors follow the research model developed by Caplovitz and interpret the data for Slovenia. They analyse objective and subjective inflation crunch as well as the distribution of inflation crunch among social groupings like poor, retired, blue collars, white collars, income, occupational and ethnic groupings. They have concluded that inflation effected Slovene population more than US one. However, its consequences are more evenly distributed among social groupings thus having not as severe stratification effects as in the US. This could be explained by low standard of living, political regulation of economic system, social policy and by hyper inflation itself.*

**inflacija, socialna stratifikacija, družbene neenakosti, primerjalna analiza**

### 1. Uvod

Leta 1979 je D. Caplovitz objavil raziskovalno poročilo z naslovom Making Ends Meet. V svoji raziskavi je skušal ugotoviti "kako so družine prizadele dvojne nadloge inflacije in recesije in kako so nanje reagirale" (Caplovitz, 1979: 11). V času, ko je bila izvedena raziskava (t.j. leta 1976) se je inflacija v ZDA že spustila z najvišje točke (14,6%), toda bila je še vedno mnogo nad normalno ravno.

Vprašanja, ki so bila v središču Caplovitzove raziskave, so nedvomno aktualna za slovensko družbo, kjer je bila v začetku leta 1988, ko je bila izvedena naša raziskava<sup>1</sup>, stopnja inflacije približno desetkrat večja kot v ZDA v sedemdesetih letih. V teh razmerah se še z večjo ostrino zastavlja vprašanje, kako (hiper)inflacija, (ki ji povrh vsega ni videti konca), vpliva na življenjske možnosti ter način življenja prebivalstva. Odločili smo se, da bomo pri iskanju odgovora na to vprašanje čim bolj dosledno uporabili Caplovitzov raziskovalni instrumentarij. Pri tem smo se omejili le na tisti del njegove analize, ki je osredotočena na objektivne in subjektivne posledice inflacije, ob strani pa smo - vsaj za zdaj - pustili analizo reagiranja na inflacijo. Z naslonitvijo na Caplovitzovo raziskavo smo si odprli možnost komparativnega preučevanja posledic inflacije v amariški in slovenski družbi.

Caplovitzova raziskava je bila osredotočena na štiri ciljne skupine: revne, plave ovratnike, bele ovratnike ter upokojeince. Zato je lahko v vzorec zajel približno enako število respondentov iz vsake kategorije. Mi smo izbrali enake ciljne skupine iz reprezentativnega vzorca odraslega slovenskega prebivalstva. Zato so posamezne kategorije zastopane z različnim številom respondentov. Medtem ko so bile pri Caplovitzu enote opazovanja družine, pa so v našem primeru posamezniki. Njegov vzorec je bil sestavljen le iz prebivalcev velemest, medtem ko ta omejitev v našem vzorcu ni bila upoštevana.

Ker smo domnevali, da so posledice inflacije za mestno prebivalstvo bolj izrazite kot za podeželsko, smo kontrolirali razlike med odgovori respondentov, ki prebivajo v Ljubljani in Mariboru ter ostalimi respondenti. Izkazalo se je, da so razlike med tema kategorijama pri subjektivnih posledicah neznatne, pri objektivnih posledicah pa je mestno prebivalstvo nekoliko bolj prizadeto, vendar pa so tudi te razlike statistično nepomembne. Če bi se naša raziskava osredotočila le na urbano prebivalstvo, bi bile posledice inflacije nekoliko bolj izrazite kot ob reprezentativnem vzorcu.

V naši primerjalni analizi bomo predvsem skušali odgovoriti na vprašanje, če so družbene posledice inflacije v Sloveniji podobne posledicam inflacije v ameriški družbi. Poglavitna ugotovitev Caplovitzove raziskave je bila, da inflacija zaostruje obstoječe razlike med privilegiranimi in deprivilegiranimi deli populacije. Zato je inflacija s svojimi posledicami lahko pomembna nevarnost za stabilnost družbe (glej Caplovitz, 1979: 245). V dosedanjih razpravah o posledicah "krize" jugoslovanske družbe namreč prevladujeta povsem različni domnevi o učinkih inflacije na strukturo družbene neenakosti. Prevladujoča je trditev, ki se ujema z ugotovitvami ameriške raziskave; tudi v jugoslovanski družbi je "naravna" posledica naraščajoče inflacije povečevanje družbenih neenakosti. Po tem pojmovanju naj bi se v razmerah naraščajoče inflacije zaostrovalo tekmovanje za družbene dobrine, zato se objektivne in subjektivne posledice inflacije koncentrirajo pri deprivilegiranih delih populacije, ki imajo omejena sredstva tekmovanja. Z našega vidika je posebej zanimivo, da ta trditev sugerira, da se distribucija materialnih dobrin v jugoslovanski družbi ravna v končni instanci po istih "načelih" kot v ameriški družbi.

Druga teza prav tako poudarja, da so bremena inflacije v jugoslovanski družbi razporejene neenakomerno, vendar pa o njihovi razporeditvi ne odloča neposredno tekmovanje med posameznimi sloji, ampak politično "upravljanje" krize. Na to možnost najbolj jasno opozarja Županov, ko razvija domnevo, da je ekonomska kriza najbolj prizadela srednje sloje (Županov, 1982). Ta trditev izvira iz pojmovanja, da je *differentia specifica* sistema družbene neenakosti v socialističnih družbah (vključno z jugoslovansko), da distribucije dobrin ne določa "prosto tekmovanje", pač pa je distribucija politično regulirana (glej npr. Goldthorpe, 1969; Lane, 1987).

Primerjava razporeditve inflacijskih bremen v ZDA in v Sloveniji torej ne bo imela le deskriptivne funkcije, ampak se bo vsaj deloma ukvarjala tudi z vprašanjem veljavnosti omenjenih trditev.

## 2. Struktura vzorca

Tabela 1.1 kaže, da je bilo v naš vzorec vključenih 1610 respondentov; med njimi je bilo 69 (4,3%) revnih, 236 (14,7%) upokoencev, 593 (36,8%) belih ovratnikov ter 712 (44,2%) plavih ovratnikov. K revnim smo šteli vse respondente, ki so imeli v času raziskave dohodek manjši od 200.000 dinarjev in niso bili upokojenci, bele ovratnike predstavljajo uslužbenci s srednjo, višjo ali visoko izobrazbo, plave ovratnike pa manualni delavci vseh kvalifikacij.

Trideset odstotkov revnih je imelo dohodke nižje od zagotavljenega minimalnega osebnega dohodka, ki je v času izvajanja raziskave znašal 160.000 dinarjev. Večina plavih ovratnikov (69%) je bila koncentriranih v nižjih dohodkovnih razredih t.j. med 200.000 in 400.000 dinarji na mesec. Približno isti delež (66%) belih ovratnikov je "zasedal" najvišje dohodkovne razrede, t.j. imel je mesečne dohodke nad 400.000 dinarjev. Med upokojenci jih je 54% imelo mesečne dohodke pod ravniyo, ki smo jo določili kot mejo revščine, le 13% pa jih je imelo dohodke nad 400.000 dinarji.

V našem vzorcu je bilo 9% respondentov neslovenskega porekla. Tabela 1.2 kaže, da so Neslovenci nadpovprečno zastopani v kategorijah revnih in plavih ovratnikov. Razlike med Slovenci in Neslovenci smo primerjali z razlikami med rasama (belci - črnici) v ameriški družbi.

V primerjavi z ameriškim vzorcem je v našem vzorcu manjši delež revnih v najnižjem dohodkovnem razredu, več modrih ovratnikov neposredno nad mejo revščine in manj

belih ovratnikov v najvišjih dohodkovnih razredih. Deleži upokojencev v posameznih dohodkovnih razredih so podobni, le njihov delež v najnižjem dohodkovnem razredu je v našem vzorcu nižji kot v ameriškem.

**Tabela 1.1.: Dohodki respondentov po podvzorcih (v odstotkih)**

Dohodek	Revni	Podvzorec		Upok.	Skupaj
		Modri ovrat	Beli ovrat		
Pod 160.000*	30	-	-	31	6
160.001 - 200.000	70	-	-	23	6
200.001 - 300.000	-	32	8	21	20
300.001 - 400.000	-	37	26	12	27
400.001 - 500.000	-	18	26	7	19
500.001 - 700.000	-	10	26	5	15
700.001 in več	-	3	14	1	7
N	100 (69)	100 (712)	10 (593)	100 (236)	100 (1610)

\* dinarji

**Tabela 1.2.: Etnična struktura vzorca**

Etničnost	Revni	Podvzorec		Upokoj.	Skupaj
		Modri ovrat.	Beli ovrat.		
Slovenci	88	88	94	95	91
Neslovenci	12	12	6	5	9
N	100 (69)	100 (712)	100 (593)	100 (236)	100 (1610)
Ameriški vzorec (po Caplovitz, 1974)					
Belci	32	71	87	92	74
Črnci	12	23	10	7	21
Špansko govoreči	1	1	1	-	1
N	100 (323)	100 (581)	99 (769)	100 (309)	100

### 3. Objektivne posledice inflacije

Koncept objektivnih posledic inflacije smo povzeli po Caplovitzu, vendar pa smo objektivne posledice inflacije merili na nekoliko drugačen način. Caplovitz je vprašal respondente, če v zadnjih letih njihov dohodek dohaja naraščajoče življenjske stroške ali pa za njimi zaostaja. Nato je tiste, ki so rekli, da jih dohaja še vprašal, če so sedaj na boljšem kot pred nekaj leti ali na istem. Tiste pa, ki so odgovorili, da njihov dohodek ne dohaja naraščajočih življenjskih stroškov, je vprašal ali so le malo ali pa mnogo na slabšem kot pred nekaj leti. S kombinacijo odgovorov na ta vprašanja je dobil lestvico: na boljšem, na istem, malo na slabšem, mnogo na slabšem. Mi pa smo respondentom zastavili naslednji vprašanja:

1. Ali v zadnjih letih vaš dohodek dohaja naraščajoče življenjske stroške ali za njimi zaostaja. Na vprašanje je bilo mogoče odgovoriti z da ali ne.

2. Ali je vaš sedanji materialni položaj (standard) in položaj vaše družine boljši, približno enak, ali slabši od vašega materialnega položaja pred petimi leti. Na vprašanje je bilo mogoče odgovoriti z boljši, približno enak, slabši ali ne vem.

S kombiniranjem gornjih odgovorov smo konstruirali naslednjo lestvico tako kot Caplovitz.

	Vprašanje 1	Vprašanje 2
Na boljšem	da	boljši, približno enak
Na istem	da	slabši
	ne	boljši
Malo na slabšem	ne	približno enak
Mnogo na slabšem	ne	slabši

Tabela 3.1. kaže da je materialni položaj skoraj polovice respondentov mnogo slabši kot pred leti, le 35% pa jih je na boljšem ali na istem. Primerjava z ugotovitvami ameriške študije pokaže, da je delež naših respondentov, ki jih je inflacija močno prizadela dvakrat večji kot v ZDA. Ni pa bistvene razlike med deleži tistih, ki so na boljšem in na istem. Razliko med ameriškimi in našimi rezultati je mogoče pripisati bistveno večji inflaciji v Jugoslaviji. Poleg tega je bila kot smo že omenili Caplovitzeva študija izvedena, ko je inflacija v ZDA že upadala, medtem ko se je v našem primeru povečevala.

Tabela 3.1.: Objektivne posledice inflacije (v odstotkih)

Na boljšem	16	(16)*
Na istem	19	(19)
Nekoliko na slabšem	17	(37)
Mnogo na slabšem	45	(22)
B. O.	3	
	100 %	100 %
N	(1610)	(1955)

\* Podatki v oklepajih so iz Caplovitzove študije

Breme inflacije je relativno enakomerno porazdeljeno med vse družbene skupine. Iz tabele 3.2 je mogoče razbrati, da so najbolj prizadeta skupina upokojenec, saj jih je kar 67% na slabšem kot pred leti. Pač pa je delež tistih, ki so v ekonomskem pogledu na slabšem kot pred leti enak pri revnih ter pri belih ovratnikih, ki so relativno najmanj prizadeta skupina. Treba pa je omeniti, da je najvišji odstotek tistih, ki so na boljšem pri belih ovratnikih, najnižji pa pri revnih.

Če naše rezultate primerjamo z ameriškimi se pokaže, da so v ameriškem primeru bremena inflacije manj enakomerno razporejena med družbene skupine kot v Sloveniji. To dejstvo govori v prid trditve, da na distribucijo bremen inflacije v slovenski in najbrž tudi v jugoslovanski družbi v večji meri vplivajo ukrepi socialne politike kot "prosto tekmovanje". Vendar pa je pri pojasnitvi tega dejstva treba upoštevati tudi velike razlike v povprečnem življenjskem standardu med obema družbama. Kjer je življenjski standard nizek, je treba najbolj prizadete dele populacije z ukrepi socialne politike posebej zaščititi pred absolutno deprivacijo. S tega vidika je verjetno mogoče pojasniti dejstvo, da se je osemdesetim odstotkom revnih v ameriškem vzorcu položaj poslabšal, v slovenskem pa le osemindeset odstotkom.

Drugi del tabele kaže, da položaj v distribuciji dohodkov v Sloveniji ne vpliva pomembneje na razporeditev bremen inflacije. Delež tistih, ki se jim je materialni položaj izboljšal rahlo raste z višino položaja na lestvici dohodkov, vendar pa dohodkovni položaj nima nobenega vpliva na delež respondentov, ki so na slabšem. Edina izjema so respondenti v najvišjem dohodkovnem razredu, ki so polarizirani v obe

ekstremni modaliteti; njih je relativno največ med tistimi, ki so mnogo na slabšem, pa tudi med tistimi, ki so na boljšem. Rezultate, ki kažejo na razmeroma enakomerno razporeditev bremen inflacije na različne dohodkovne kategorije je mogoče pojasniti z že omenjenimi dejavniki porazdelitve bremen inflacije, polarizacijo med tistimi z najvišjimi dohodki pa je po našem mnenju mogoče pojasniti z njihovo intrageneracijsko mobilnostjo. Domnevamo, da se je materialni položaj poslabšal tistim, ki niso ali niso bili poklicno mobilni navzgor.

Vzorec razporeditve bremen inflacije med poklicne skupine je podoben kot pri družbenih skupinah. Edina izjema, ki odstopa od enakomerne porazdelitve bremen, je razmeroma majhen delež belih ovratnikov, ki se jim je materialni položaj izboljšal. Zadnji del tabele 3.2. kaže, da tudi etnična pripadnost ne vpliva pomembneje na distribucijo bremen inflacije.

**Tabela 3.2.: Objektivne posledice inflacije glede na izbrane karakteristike (v odstotkih)**

	Na boljšem	Na slabšem	Malo na slabšem	Mnogo na slabše	BO Ne vem	%	N
<b>Podvzorec</b>							
Revni	9 (4)	27 (16)	19 (37)	39 (43)	6	100	6 (318)
Modri o.	12 (14)	21 (28)	17 (38)	46 (21)	4	100	712 (575)
Beli o.	22 (26)	16 (26)	14 (37)	44 (12)	4	100	593 (758)
Upokojenci	16 (6)	14 (29)	20 (41)	47 (25)	3	100	236 (305)
<b>Dohodek</b>							
Pod 200* (Pod 7**)	11 (3)	18 (17)	22 (39)	44 (42)	5	100	169 (389)
200-400 (7-13)	12 (8)	20 (23)	18 (40)	45 (29)	5	100	771 (390)
400-600 (13-20)	19 (15)	18 (28)	16 (43)	45 (14)	2	100	461 (435)
600 in več	30 (33)	14 (29)	8 (30)	46 (8)	2	100	182 (462)
<b>Poklic</b>							
Višji b. o.	24 (24)	13 (27)	14 (36)	45 (13)	4	100	218 (670)
Nižji b. o.	20 (18)	28 (26)	14 (37)	44 (19)	4	100	375 (292)
Višji p. o.	11 (13)	22 (26)	18 (38)	46 (23)	3	100	463 (341)
Nižji p. o.	12 (8)	21 (23)	16 (38)	45 (31)	6	100	249 (653)
<b>Narodnost (slovenski vzorec)</b>							
Slovenci	16	18	17	45	4	100	1470
Neslovenci	14	25	15	41	4	100	140
<b>Rasa - narodnost (ameriški vzorec)</b>							
Belci	19	28	36	17	-	100	1446
Črnci	8	17	42	33	-	100	400
Špan. govoreči	3	14	36	47	-	100	87

\* tisoč dinarjev

\*\* tisoč ameriških dolarjev

Na podlagi navedenih podatkov in primerjav je mogoče trditi, da hiperinflacija (slovenski primer) s svojimi posledicami prizadene mnogo večji delež populacije ter predstavlja mnogo težje breme kot relativno nizka inflacija (ameriški primer). Hkrati pa ni mogoče spregledati, da se primerjana vzorca distribucije bremen inflacije močno razlikujeta; medtem ko je po ugotovitvah Caplovitza inflacija v ZDA poglobljala neenakost med družbenimi skupinami, pa naši podatki kažejo, da so v Sloveniji bremena inflacije razporejena dokaj enakomerno. Naše ugotovitve torej kažejo na pomembne razlike med obema sistemoma neenakosti ter hkrati govorijo v prid trditve, da je politična regulacija, motivirana z egalitaristično distributivno ideologijo, odločilen dejavnik distribucije materialnih dobrin (tudi) v času ekonomske krize.

#### 4. Subjektivne posledice inflacije

Kot trdi Caplovitz "subjektivne posledice inflacije nikakor niso le preslikava objektivnih posledic" (Caplovitz, 1978, str. 37). Da bi preverili veljavnost te trditve na našem vzorcu, smo uporabili iste instrumente kot jih je Caplovitz. Tako smo respondente vprašali ali soglašajo z določenimi trditvami, ki kažejo na njihove izkušnje z inflacijo. Rezultati in trditve so razvidni iz tabele 4.1.

Tabela 4.1.: Učinek inflacije

Trditvev	Soglašča	Ne soglašča	Ne ve, bo
1) Podrazitve mi jemljejo voljo, zgleđa, da jih ne bo konec	82 (58)	11 (38)	7 (4)
2) Denar, ki ga zaslužiim, izgublja vrednost	94 (57)	6 (36)	2 (8)
3) Sedaj popravim veliko stvari, ki sem jih včasih zavrgel	70 (51)	22 (45)	8 (4)
4) Zaradi draginje se moram odrekati različnim stvarem	79 (47)	16 (51)	5 (2)
5) zaslužiim več kot kadarkoli, pa nič ne morem prihraniti	71 (38)	21 (52)	8 (10)
6) Tako slabo mi gre, da moram trošiti prihranke	32 (36)	53 (55)	15 (9)
7) Nehal sem kupovati celo stvari, ki jih potrebujem	26 (34)	68 (64)	6 (2)
8) Tako hudo je, da morajo ljudje delati celo protizakonite reči, da bi preživeali	29 (31)	59 (61)	12 (7)
9) Še nikoli ni bilo tako slabo, vse mi gre po zlu	14 (27)	71 (69)	15 (4)

Skoraj vsi respondenti (94%) soglašajo s trditvijo, da denar, ki ga zaslužiijo izgublja vrednost. Na drugi strani le 14% respondentov soglašča s trditvijo, da še nikoli ni bilo tako slabo in da jim gre vse po zlu. Torej še niso v stanju brezupa ali fatalizma. Sicer pa se izkaže, da so odgovori glede na zaporedje velikosti frekvenc v naši analizi poraz-

deljeni podobno kot v Caplovitzovi študiji.

Skladno s Caplovitzovim postopkom smo kombinirali gornje odgovore v indeks subjektivnih posledic inflacije. Indeks in porazdelitev odgovorov sta prikazana v tabeli 4.2. Upoštevani so odgovori "soglašča".

Tabela 4.2.: Indeks subjektivnih posledic inflacije

Število odgovorov "soglašča"	N	Odstotek	posledice
0	22 (239)	1 (22)	I.
1	37 (218)	2 (11)	(lahke)
2	94 (255)	6 (13)	II.
3	186 (230)	12 (12)	(srednje lahke)
4	296 (220)	18 (11)	III.
5	352 (214)	22 (11)	(srednje težke)
6	291 (215)	18 (11)	
7	189 (224)	12 (11)	IV.
8	95 (125)	6 (6)	(težke)
9	48 (42)	3 (2)	
	1610 (1982)	100 (100)	

Samo enega odstotka populacije inflacija subjektivno ne prizadene. Na drugi strani je kar 9% respondentov, ki so soglašali z osmimi ali devetimi trditvami in tako pokazali veliko stopnjo subjektivne prizadetosti. Delež respondentov, ki občuti težke subjektivne posledice inflacije, je mnogo večji v Sloveniji kot v ZDA. Kar 61% jih je soglašalo s 5 ali več trditvami, medtem ko je ta odstotek v ZDA 41. To pomeni, da hiper inflacija povzroča ne le težje objektivne, temveč tudi subjektivne posledice.

Tako kot Caplovitz smo tudi mi respondente glede na subjektivne posledice inflacije razdelili v štiri skupine. Le 3% jih občuti lahke posledice, 18% jih občuti srednje lahke, 40% jih občuti srednje težke posledice in 39% težke. Ustrezni odstotki za ZDA so 23, 25, 22 in 30.

Ugotovili smo, da so objektivne posledice inflacije v Sloveniji relativno enakomerno porazdeljene med različne socialne skupine. Ali velja isto za subjektivne posledice? Podatki v tabeli 4.3. nam pomagajo odgovoriti na to vprašanje.

Podatki v prvem delu tabele kažejo, da so subjektivne posledice inflacije neena- komerno porazdeljene med socialnimi kategorijami. Najbolj prizadeti so revni, najmanj pa beli ovratniki. To je v skladu z družbenoekonomskim položajem teh kategorij. Upokojenci so med belimi in plavimi ovratniki. Ta porazdelitev je podobna ameriški in jo lahko razložimo tako kot Caplovitz. Beli ovratniki imajo na voljo več virov, zato jih inflacija manj prizadene. Upokojenci pa so manj prizadeti, ker so manj aktivni kot potrošniki.

Drugi del tabele 4.3. kaže, da so vse dohodkovne kategorije močno prizadete z inflacijo, vendar pa so respondenti iz višjih dohodkovnih kategorij nekoliko na boljšem. Razlike med dohodkovnimi kategorijami so v Sloveniji mnogo manjše kot v ZDA. Izmed tistih, ki imajo v ZDA najmanjše dohodke jih kar petkrat toliko občuti težke subjektivne posledice inflacije kot izmed tistih, ki imajo največje dohodke. V Sloveniji je to razmerje le 2 proti 1.

Porazdelitvi po poklicnih kategorijah sta v Sloveniji in v ZDA podobni. Čim višji je poklicni status respondentov, tem manj jih prizadene inflacija. Ponovno pa je očitno, da so v primeru Slovenije razlike med poklicnimi kategorijami manjše kot v primeru ZDA.

Opazili smo, da objektivne posledice inflacije enako občutijo Slovenci kot Neslovenci. Zadnji del tabele 4.3. pa kaže, da Neslovenci občutijo nekoliko težje subjektivne posledice. Vendar so te razlike zelo majhne, posebej v primerjavi s tistimi, ki nastopajo med rasama oziroma med etnijami v ameriškem vzorcu.

**Tabela 4.3.: Subjektivne posledice inflacije glede na izbrane socialne kategorije (podatki v odstotkih)**

lahke težke	Subjektivne posledice inflacije				%	N
	Lahke	Srednje	Srednje	Težke		
<b>Kategorija</b>						
Revni	0 (6)	14 (11)	41 (26)	45 (58)	100	69 (323)
Modri ovrat.	3 (14)	14 (26)	37 (23)	46 (37)	100	712 (581)
Beli ovratniki	4 (34)	22 (29)	47 (199)	27 (18)	100	539 (769)
Upokojenci	5 (31)	18 (24)	32 (24)	46 (2)	100	236 (309)
<b>Dohodek</b>						
Pod 200*	1 (9)	14 (14)	34 (26)	51 (51)	100	169 (395)
200-400	3 (14)	15 (21)	39 (24)	43 (41)	100	771 (390)
400-600	5 (20)	20 (27)	44 (24)	31 (29)	100	461 (435)
600 in več	5 (38)	25 (33)	42 (18)	28 (11)	100	182 (462)
<b>Poklicna skupina</b>						
Višji beli o.	4 (33)	23 (30)	51 (18)	22 (18)	100	218 (680)
Nižji beli o.	5 (34)	21 (23)	45 (22)	29 (21)	100	375 (296)
Višji modri o.	3 (14)	16 (26)	38 (24)	43 (36)	100	463 (344)
Nižji modri o.	3 (12)	10 (18)	36 (25)	51 (45)	100	249 (662)
<b>Narodnost - slovenski vzorec</b>						
Slovenci	3	18	41	38	100	1470
Neslovenci	4	15	34	47	100	407
<b>Rasa - Narodnost : ameriški vzorec</b>						
Belci	28	27	21	24	100	1464
Črnci	10	15	26	49	100	407
Špansko govoreči	3	17	18	61	99	88

\* Podatki v 1000 din, razredi v ameriškem vzorcu kot v tabeli 3.2.

## 5. Objektivne in subjektivne posledice inflacije

Dosedanja analiza kaže, da obstaja neskladje med objektivnimi in subjektivnimi posledicami inflacije. V našem vzorcu so objektivne posledice relativno enakomerno porazdeljene med socialnimi kategorijami, medtem ko so subjektivne posledice povezane s socialno- ekonomskim statusom. Zato se nam zdi koristna Caplovitzeva analiza deviantnih primerov, to je tistih, ki imajo visok indeks glede objektivnih posledic inflacije in nizek glede subjektivnih ter obratno. Kombinacijo obeh indeksov prikazuje tabela 5.1.

Več kot polovica respondentov je prizadetih z inflacijo. To pomeni, da njihovi dohodki ne dohitevajo naraščajočih cen in da občutijo tudi težke subjektivne posledice. Na drugi strani je le 12% neprizadetih. Rezultati ponovno potrjujejo, da hiperinflacija prizadene večji delež populacije kot nižje stopnje inflacije, tako subjektivno kot objek-



tivno. Odstotek neprizadetih je mnogo nižji v Sloveniji kot v ZDA, večji pa je tudi odstotek prizadetih.

Preseneča, da je v ameriškem vzorcu dvakrat toliko stoikov kot v slovenskem in da je na drugi strani v slovenskem vzorcu dvakrat toliko nergačev kot v ameriškem. Za to sta možni vsaj dve razlagi. Ko se inflacija povečuje, narašča število nergačev zaradi vse večje negotovosti. Hkrati s tem se znižuje število stoikov, saj bremena inflacije vse bolj zaznavajo in jih ne morejo več mirno prenašati.

**Tabela 5.1.: Tipologija kombinacije objektivnih in subjektivnih posledic inflacije**

Posledice inflacije		N	Odstotek	Tip
Objektivne	Subjektivne			
Lahke	Lahke	186 (565)	12 (29)	Neprizadeti
Težke	Lahke	138 (361)	9 (18)	Stoiki
Lahke	Težke	370 (236)	23 (12)	Nergači
Težke	Težke	858 (794)	53 (41)	Prizadeti
Ne ve, b.o.		58	3	
		1610 (1956)	100%	

Druga razlaga upošteva sociokulturno in politično okolje. V socialističnih deželah je nastala takoimenovana "državna mentaliteta" (Rus, 1985), ki spodbuja ljudi, da v težavah vedno zahtevajo pomoč od državnih institucij. Pritoževanje bi lahko razumeli kot opozarjanje na poslabšanje razmer. Ta mentaliteta pa hkrati pasivizira ljudi in zmanjšuje njihova lastna prizadevanja za odpravljanje težav. Zdi se, da ima protestantska oziroma liberalna vrednostna usmerjenost ravno nasprotno učinke od opisanih.

Tabela 5.2. omogoča podrobnejšo proučitev zgoraj navedenih tipov. Vse socialne skupine so približno enakomerno udeležene med prizadetimi in stoiki. Med nergači najdemo največji delež revnih, med neprizadetimi največji delež belih ovratnikov in med stoiki največji delež upokojujencev. Najnižji odstotek upokojujencev med nergači in najvišji med stoiki kaže, da upokojujenci bremena inflacije zelo pasivno sprejemajo. Naši rezultati se razlikujejo od Caplovitzovih glede na delež posameznih socialnih kategorij med prizadetimi. Mi v tem pogledu nismo opazili značilnih razlik, medtem ko Caplovitz ugotavlja, da je delež revnih med prizadetimi dva in pol krat večji kot delež beleih ovratnikov.

Čim bolj narašča dohodek, tem bolj se znižuje število prizadetih, narašča pa število neprizadetih. Kaže, da dohodek ne vpliva na delež stoikov in nergačev. V tem pogledu je slovenski vzorec podoben ameriškemu, le da so razlike med dohodkovnimi kategorijami v slovenskem vzorcu manjše kot v ameriškem.

Analiza poklicnih kategorij jasneje kaže razmeroma majhne razlike med belimi in plavimi ovratniki kot prvi del tabele 5.2. Modri ovratniki so nadpovprečno zastopani med prizadetimi in beli ovratniki med neprizadetimi. Med višjimi in nižjimi modrimi ovratniki skoraj ni razlik. Opazne pa so razlike med višjimi in nižjimi modrimi ovratniki. Zanimivo je, da v ameriškem vzorcu ne nastopajo razlike le med modrimi in belimi ovratniki, temveč tudi znotraj obeh poklicnih kategorij, kar v našem primeru za bele ovratnike ne velja. Naši podatki tako ne podpirajo trditve, da je v socialističnih deželah socioekonomski status višjih belih ovratnikov mnogo boljši od statusa nižjih belih ovratnikov. Prav tako ne potrjujejo trditve, da je družbenoekonomski položaj nižjih belih ovratnikov in višjih plavih ovratnikov podoben. Velja omeniti, da smo med nergači našli največji delež nižjih plavih ovratnikov in med stoiki najvišji delež višjih belih ovratnikov.

Zdi se, da so razlike med Slovenci in Neslovinci nepomembne kar zadeva tipe prizadetosti z inflacijo. Nekoliko večji delež Neslovencev najdemo med nergači, vendar pa jih je nekoliko manjši delež med prizadetimi. Ti rezultati se močno razlikujejo od ameriških, kjer so razlike med rasama oziroma med etnijami izrazite.

Tabela 5.2.: Posledice inflacije glede na izbrane socialne kategorije (v odstotkih)

Socialna kategorija	Nepriz.	T I P I			Pri- b.o. zadeti	100	N
		Stoiki	Nergači				
Revni	7 (6)	7 (10)	29 (14)	51 (70)	6	100	69 (318)
Modri ovr.	9 (26)	7 (14)	24 (16)	56 (4)	4	100	712 (575)
Beli ovrat.	16 (41)	9 (22)	22 (11)	50 (26)	3	100	593 (758)
Upokojenci	10 (28)	11 (27)	20 (7)	56 (39)	3	100	236 (305)
<b>Dohodek</b>							
Pod 200 (Pod 7)	6 (9)	9 (14)	23 (10)	58 (66)	4	100	196 (389)
200-400 (7-13)	9 (19)	8 (16)	23 (12)	55 (53)	5	100	777 (385)
400-600 (13-20)	14 (28)	10 (19)	24 (15)	50 (38)	2	100	461 (431)
60 in več (20 in več)	21 (50)	8 (21)	23 (12)	46 (17)	2	100	182 (462)
<b>Poklic</b>							
Višji beli o.	15 (41)	10 (2)	22 (97)	49 (28)	4	100	218 (670)
Nižji beli o.	17 (34)	8 (23)	22 (11)	50 (32)	3	100	375 (292)
Višji mod. o.	10 (23)	8 (16)	22 (16)	57 (45)	3	100	463 (341)
Nižji mod. o.	6 (17)	6 (14)	28 (14)	55 (55)	5	100	249 (653)
<b>Narodnost (slovenski vzorec)</b>							
Slovenci	12	9	22	53	4	100	1470
Neslovenci	10	9	29	48	4	100	140
<b>Rasa - Narodnost (ameriški vzorec)</b>							
Belci	35	20	11	34	-	100	1446
Črnci	12	13	13	62	-	100	400
Špansko govor.	5	16	13	67	-	100	87

## Sklep

Naša osnovna ugotovitev je, da so socialne posledice hiper inflacije mnogo težje kot socialne posledice nižjih stopenj inflacije. To je bilo pravzaprav tudi pričakovati.

Druga osnovna ugotovitev pa je, da so učinki inflacije v primeru Slovenije mnogo bolj enakomerno porazdeljeni med socialnimi kategorijami kot v primeru ZDA in da tako ne povečujejo izrazito socialne diferenciacije. Za to ponujamo tri razlage, ki se zdijo vse verjetne. Najprej gre za nizek standard prebivalstva, ki ne dopušča, da bi najnižje kategorije pahnili še v težji položaj kot ga že imajo. V porazdelitev inflacijskih bremen se, drugič, zato vpleta socialna politika, ki v veliki meri temelji na egalitarnem vrednostnem sindromu. Tretji razlog pa je v hiperinflaciji sami, ki ne deluje nič več selektivno, ampak zajame vse sloje prebivalstva.

Posebno vprašanje, ki si ga postavlja Caplovitz v svoji študiji je, kako se različni sloji prebivalstva poskušajo otresti bremen inflacije. To vprašanje ostaja v našem primeru še povsem odprto.

## OPOMBE

1 Naša raziskava je potekala v okviru raziskovalnega projekta Slovensko javno mnenje, ki ga pod vodstvom dr. Nika Toša vsako leto izvaja Center za raziskovanje javnega mnenja na Raziskovalnem inštitutu Fakultete za sociologijo, politične vede in novinarstvo. Terenski del raziskave Slovensko javno mnenje '88 je bil opravljen pomladi leta 1988. Podatke je obdelala Vera Kozmik.

## VIRI

Caplovitz, D. (1979): *Making Ends Meet*, Sage Publications, London.

Goldthorpe, J. H. (1969): *Social Stratification in Industrial Society*, v. Heller C.: *Structured Social Inequality*, Macmillan, London.

Lane, C. (1987): *The Impact of the Economic and Political System on Social Stratification and Social Mobility: Soviet Lower Whitecollar Workers in Comparative Perspective*, *Sociology*, London No2, XXI, str. 171-198.

Rus, V. (1985): *Društveni razvoj i kvalitet života*, *Sociologija*, Beograd, 1-2, XXVII, str. 81-89.

Županov, J. (1982): *Kamo ide jugoslovensko društvo?*, *Naše teme*, Zagreb, 12, XXVI, str. 2059-2070.