

## **Przemysł jako przedmiot zainteresowania socjologii**

### **Wstęp**

Artykuł jest refleksją nad potrzebą ożywienia polskiej socjologii przemysłu. Analiza kryzysu finansowo-gospodarczego zaprzatająca naukowców i żywo obecna w debacie publicznej skłania do pytań o znaczenie przemysłu i sposoby jego analizy. Ponowne zainteresowanie przemysłem związane jest z tezą lokującą przyczynę aktualnego kryzysu<sup>1</sup> w marginalizacji procesów wytwórczych, a eksponowaniu jako zasadniczego czynnika rozwoju konsumpcji. Procesy o charakterze globalnym i regionalnym, które symbolizują takie zjawiska, jak przeniesienie produkcji ze Stanów Zjednoczonych do Chin i Azji Południowo-Wschodniej oraz deindustrializacja w niektórych krajach Europy Zachodniej, postrzegane są jako determinanty kryzysu<sup>2</sup>. Dobra kondycja gospodarek państw, takich jak Niemcy, Szwecja czy Finlandia, wiązana jest natomiast ze sprawnie funkcjonującym sektorem produkcji. W perspektywie kryzysu światowego wzrost znaczenia sfery usługowej, w szczególności sek-

\* Dr Tomasz Herudziński – asystent, Katedra Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, SGGW w Warszawie.

\*\* Dr Krzysztof Bondyra – adiunkt, Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, UAM w Poznaniu.

<sup>1</sup> Mowa tu o kryzysie, który umownie datuje się na rok 2008, kiedy to dochodzi do ogłoszenia upadłości banku Lehman Brothers; jest to największa upadłość w historii USA. W jej ramach rząd przejmuje dwie olbrzymie instytucje poręczające kredyty hipoteczne Freddie Mac i Fannie Mae. Warto zauważyć, że kryzys ten rozpoczął się już w roku 2007, kiedy to w wyniku spadku cen nieruchomości banki podniosły oprocentowanie kredytów określanych jako subprime. Udzielano ich osobom o wątpliwych zdolnościach płatniczych, które w momencie wzrostu kosztów kredytu masowo przestały je spłacać – to jest moment określany jako pęknięcie bańki spekulacyjnej amerykańskiego rynku nieruchomości.

<sup>2</sup> Mówiąc o genezie kryzysu, nie zapominamy oczywiście o znaczeniu innych czynników, chociażby roli polityki państwa (zob. Taylor, 2011), koncentrujemy jedynie uwagę na kwestii produkcji przemysłowej.

tora bankowego i jego późniejsze problemy, postrzegany jest jako nieproporcjonalny, a wręcz „oderwany” od sfery wytwórczości (Grabowski, Soroka, 2013: 87). Rozwój tej części gospodarki, która odpowiedzialna jest za produkcję materialną, stanowić ma o sukcesie walki z kryzysem.

Wychodząc od realnej sytuacji kryzysu, warto zatem przyjrzeć się zagadnieniom związanym z przemysłem: zwrócić uwagę na istotę zjawiska (czym jest przemysł), przybliżyć stan przemysłu (jak wygląda aktualny potencjał przemysłu) oraz przypominając historię i rodowód socjologii przemysłu, zastanowić się, czy istnieje potrzeba jej uprawiania, odnosząc się do istniejącego dorobku i tradycji.

## **Przemysł i refleksja socjologiczna**

Biorąc pod uwagę fakt, że proces industrializacji i związane z nim procesy urbanizacji są fundamentalne dla powstania nowoczesnych społeczeństw, które w najogólniejszym rozumieniu socjologii są jej przedmiotem badań, to aktualny brak silnej socjologii przemysłu powinien skłaniać do refleksji. Co więcej, zdaje się, że problem ten jest znacznie szerszy i wykracza poza niedostatki socjologii. Wygląda na to, że przemysł jako przedmiot badań w niewystarczającym stopniu obecny jest także w całym obszarze nauk społecznych. Jakie są przyczyny takiego stanu rzeczy? Słuszne jest wskazanie na koncentrowanie się uwagi współczesnych badaczy wokół koncepcji społeczeństwa postindustrialnego, gdzie akcentuje się wzrost znaczenia zasobów niematerialnych, głównie wiedzy. Dodatkowo zwraca się uwagę na swoiście rozumianą segmentację socjologii przemysłu. Podział badań z zakresu socjologii przemysłu na: socjologię organizacji czy badania o charakterze interdyscyplinarnym ogniskujące się wokół takich zagadnień, jak stosunki przemysłowe czy konflikt przemysłowy. Zwraca się jednocześnie uwagę na fakt, że „Przemysł, który ukształtował współczesną cywilizację, ze względu na zmianę relacji między przemysłem a nauką oraz między przemysłem a innymi działaniami gospodarki utracił bezpośredni wpływ na rozwój społeczny i zszedł na dalszy plan jako przedmiot badań socjologicznych” (Buchner-Jeziorska, 2000: 241). Czy jednak swoiste „zniknięcie” socjologii przemysłu czy też praktyczna nieobecność przemysłu jako przedmiotu badań na przestrzeni ostatnich 40 lat jest uprawomocniona. Innymi słowy, należy zadać pytanie, czy istnieje dziś potrzeba uprawiania socjologii przemysłu. Wydaje się, że na tak postawiony problem odpowiadać można przynajmniej z dwóch zasadniczych perspektyw. Pierwszą jest perspektywa socjologii jako dyscypliny naukowej, gdzie socjologia przemysłu jako element składowy musi wiązać się z określonymi orientacjami teoretyczno-metodologicznymi wyznaczającymi jej możliwości poznawcze. Drugą perspektywą jest wymiar przedmiotowy dotyczący problematyki badawczej. Obie perspektywy są komplementarne, poniżej jednak warto skoncentrować uwagę na najbardziej praktycznym, namacalnym aspekcie refleksji socjologicznej – przemysłu jako dziale gospodarki

narodowej, sygnalizując jedynie najistotniejsze kwestie dotyczące historyczno-instytucjonalnego wymiaru socjologii przemysłu.

Punktem wyjścia rozważań jest przemysł traktowany jako dział gospodarki narodowej związanej z produkcją materialną. „Przemysł jest pewnym systemem produkcji, wydobycia, przetworzenia dóbr i usług. Jest to system stosujący zmechanizowane środki pracy, maszyny i narzędzia oraz zrationalizowane metody organizacji pracy maszyn i ludzi” (Szczepański, 1969: 17). Rodzaj produkowanych dóbr materialnych decyduje o specyfice i przynależności branżowej<sup>3</sup>. Jednocześnie produkcja, której celem jest wytwarzanie dóbr materialnych, traktowana jest także jako działalność ludzka, która, przynosząc zysk producentowi, zaspokaja określone potrzeby społeczne. Takie traktowanie przemysłu bliskie jest socjologii, a specyfika przemysłu dotyczy koordynacji procesu produkcji, który wiąże się z racjonalizacją zasad organizacji pracy i wykorzystaniem techniki w celu zwiększenia wydajności. Kolejnym czynnikiem wyróżniającym przemysł i socjologiczną jego analizę było zwrócenie uwagi na społeczne konsekwencje nowych zasad produkcji. Zmianie ulegają zarówno zasady organizacji pracy (nowe zasady zarządzania), jak i techniki produkcji (rewolucja technologiczna minimalizująca zatrudnienie oraz zużycie surowców), każdorazowo mogą i powinny być one analizowane z perspektywy socjologicznej. Jan Szczepański zwraca uwagę na trzy zasadnicze „zespoły cech przemysłu”. Pierwszy określany jest jako techniczno-organizacyjny, gdzie akcentuje się wykorzystanie maszyn i racjonalnej organizacji pracy podczas procesu produkcyjnego. Drugi to system gospodarczy dotyczący sposobów finansowania (system płac, cen itp.). W odróżnieniu od systemu technicznego (maszyn) system gospodarczy nie jest wyłącznie materialny i jest nadrzędny względem niego (system organizacyjno-techniczny ma realizować cele ekonomiczne). Ostatnim „zespołem cech przemysłu” jest system społeczny – „układ jednostek, grup, stosunków, stanowisk i hierarchii niezbędnych dla działania przemysłu. Jest on układem tak oczywistym, że prawie go nie zauważono” (Szczepański, 1969: 18). Tymczasem znaczenie systemu społecznego dla funkcjonowania przemysłu jest szczególnie istotne. Nie tylko ze względu na to, że od cech osobowości jednostek i cech zbiorowości ludzkiej zależy określenie celów, jakie realizowane są następnie z wykorzystaniem układu techniczno-organizacyjnego oraz systemu ekonomicznego, ale przede wszystkim ze względu na motoryczne „właściwości systemu społecznego, wprawiającego w ruch wszelkie źródła energii poruszającej maszyny w fabrykach (Szczepański, 1969: 19).

Refleksje nad znaczeniem przemysłu w perspektywie stricte socjologicznej rozpocząć należy od klasycznej koncepcji społeczeństwa industrialnego, która wpro-

<sup>3</sup> Warto pamiętać, że wyróżnienie branży ze względu na rodzaj produkowanego towaru jako elementu struktury gospodarki nie odnosi się wyłącznie do przemysłu, ale także do handlu i usług. Cechą charakterystyczną współczesnych gospodarek jest fakt ścisłego (trudnego do jednoznacznego oddzielenia) powiązania pomiędzy przemysłem (produkcją danego towaru silnie związaną z *know how*) a usługą (sprzedażą, handlem danego towaru) w perspektywie wartości produktu.

wadzona została wprowadzie przez Claude'a Saint-Simona, ale rozpropagowana przez Herberta Spencera – XIX-wiecznego filozofa uważanego za jednego z twórców socjologii (Szacki, 2002: 94). Mimo że stworzony przez niego system „filozofii syntetycznej” nie odgrywa współcześnie praktycznie żadnego znaczenia, to szereg wprowadzonych przez niego pojęć, takich jak: funkcja, struktura społeczna, instytucja, a w szczególności koncepcja społeczeństwa przemysłowego, to trwały element współczesnej socjologii. Koncepcja społeczeństwa przemysłowego w wymiarze historiozoficznym odnosiła się do teorii ewolucji i wyznaczała jej kierunek, jednocześnie kreśliła dwa odmienne typy ładu społecznego. W podejściu Spencera społeczeństwo militarne (tradycyjne) – charakteryzujące się: walką o obronę i poszerzenie terytorium, porządkiem społecznym opartym na przymusie i silnych sankcjach, monopolistyczną dominacją państwa, przypisaną przez urodzenie pozycją społeczną oraz małą ruchliwością społeczną, a także zbiorem wartości, takich jak: dyscyplina, posłuszeństwo, lojalność, patriotyzm i odwaga – ewoluuje ku społeczeństwu industrialnemu (nowoczesnemu). Na zasadzie opozycji społeczeństwo przemysłowe cechuje się: pokojową wymianą dóbr i usług, zawieraniem dobrowolnych kooperacji i kontraktów, rozrostem organizacji i stowarzyszeń dobrowolnych, osiąganym w drodze własnego wysiłku statusem jednostki i znaczną mobilnością pionową, jak również systemem takich wartości, jak: niezależność, autonomia, inicjatywa, wynalazczość i prawdomówność (zob. Sztompka, 2012: 555 i 556). Te dwa modelowe typy społeczeństwa związane są z odmienną organizacją społeczną oraz mentalnością, dyspozycjami psychicznymi członków takiego społeczeństwa ukształtowanymi w drodze socjalizacji zgodnie z potrzebami danego systemu (Szacki, 2012: 298–301).

Oprócz wspomnianej koncepcji społeczeństwa industrialnego symbolizującego nowoczesność wyrastającą z przewyciężenia cech tradycyjnego społeczeństwa militarne warto zauważyć za Buchner-Jeziorską, że już w XVIII i XIX wieku pojawiały się ugruntowane empirycznie opisy efektów procesów industrializacji i towarzyszących im procesów urbanizacji. W znacznej mierze koncentrowały się one na kwestii położenia klasy robotniczej i jej problemach socjalnych. Tutaj wskazać można na prace anglików Fredrica M. Edena czy późniejsze Jamesa P. Kaya, Petera Gaskella oraz Francuza Louisa-René Villermégo. Natomiast za prekursorów współczesnej socjologii przemysłu uznaje się Claude'a de Saint-Simona, Frédérica Le Playa, Karola Marksa i Fryderyka Engelsa oraz Émile'a Durkheima i Maxa Webera (zob. Buchner-Jeziorska, 2000: 240).

Analizując przeobrażenia społeczeństw współczesnych z perspektywy zmian funkcjonowania przemysłu, najczęściej wykorzystuje się koncepcje przejścia od fordyzmu do postfordyzmu. Jak wskazuje Juliusz Gardawski, najogólniej fordyzm związany jest z okresem od końca drugiej wojny światowej do kryzysu naftowego lat 70., a przy jego określeniu najlepiej posłużyć się definicją socjologa szkoły regulacyjnej Boba Jessopa: „technologia wielkiej skali i produkcja taśmowa, dominacja wielkich przedsiębiorstw zatrudniających liczne załogi, panowanie oligopolu ograniczających konkurencję, silne, masowe związki zawodowe, dychotomiczny podział

rynków pracy na część trzonową (wielkie przedsiębiorstwa rozwijające nowoczesne technologie) i peryferyjną (małe przedsiębiorstwa o tradycyjnej technologii)” (Gardawski, 2009: 53).

Polska socjologia przemysłu czerpała w głównej mierze z socjologii amerykańskiej. *A Dictionary of Social Sciences* (Toronto, 1964) podaje, że sam termin *industrial sociology* ma rodowód amerykański. Według Wilberta E. Moore’a socjologia przemysłu w Stanach Zjednoczonych zajmowała się „systematyczną obserwacją i analizą systemu przemysłowego jako organizacji społecznej, a także uwarunkowanym przez przemysł sposobem życia” (Wilbert, Moore, 1951: 3 za Buchner-Jeziorska, 2000: 240). Delbert C. Miller i W. Y. Form (1951) ograniczają przedmiot analiz socjologii przemysłu do grup roboczych i stosunków pracy oraz ról pracowniczych w przedsiębiorstwie. Z kolei J. H. Smith na podstawie analizy wielu definicji socjologii przemysłu ustalił, że przedmiotem jej badań jest „przemysł (lub określona forma organizacji pracy) jako system społeczny z uwzględnieniem innych czynników (technicznych, ekonomicznych i politycznych), które determinują jego strukturę, funkcje i zmiany” (Buchner-Jeziorska, 2000: 240).

„Uprzemysłowienie (industrializacja) odnosi się do produkcji przy użyciu maszyn napędzanych energią nieożywioną (jak para wodna czy elektryczność)” (Giddens, 1991: 114).

Jak podaje Anna Buchner-Jeziorska (2000: 240): „W amerykańskiej socjologii przemysłu dominującą orientacją teoretyczną była koncepcja systemu społecznego oraz analiza funkcjonalna. Głównym zaś przedmiotem badań przedsiębiorstwo przemysłowe, w którym «ogniskują się szersze problemy społeczne, wśród nich zaś konflikt między kapitałem i pracą, proces biurokratyzacji społeczeństwa amerykańskiego, walka rozmaitych grup interesu, konflikt rasowy» (Matejko, 1962: 32)”.

Dodatkowo wskazuje się na fakt, że amerykańska socjologia przemysłu wraz z jej praktycznym nastawieniem odróżniała się od francuskiej socjologii przemysłu. „Była ona holistycznie zorientowana na opis i wyjaśnianie procesów związanych z funkcjonowaniem przemysłu jako określonego sposobu organizacji pracy” (Buchner-Jeziorska, 2000: 240).

## Zmiany w organizacji produkcji – tendencje światowe

Podstawą analizy przemysłu jest przedsiębiorstwo<sup>4</sup>, a starając się uchwycić operacyjne jego rozumienie, można posłużyć się definicją zawartą w roczniku statystycznym, która głosi, że „Produkcja sprzedana przemysłu obejmuje wartość sprzedanych wyrobów gotowych, półfabrykatów i części własnej produkcji, wartość robót i usług

<sup>4</sup> Określenie *zakład pracy* czy *przedsiębiorstwo produkcyjne* adekwatne jest do sytuacji braku ryzyka jako czynnika, który związany jest z funkcjonowaniem przedsiębiorcy w warunkach konkurencji. Z tego powodu określenia tego można używać w stosunku do gospodarki planowej okresu PRL w Polsce.

świadczonych odpłatnie, tj. zarówno przemysłowych, jak i nieprzemysłowych, zryczałtowaną odpłatność agenta w przypadku zawarcia umowy na warunkach zlecenia lub pełne przychody agenta w przypadku zawarcia umowy agencyjnej, wartość produktów w formie rozliczeń w naturze oraz produkty przeznaczone na powiększenie wartości własnych środków trwałych” (*Mały rocznik statystyczny polski 2013*).

Natomiast aby uchwycić istotę przeobrażeń przemysłu w możliwie szerokim aspekcie, należy nakreślić istotę i przeobrażenia systemu kapitalistycznego z perspektywy zmian w zakresie funkcjonowania i organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego. Innymi słowy, należy bliżej przyjrzeć się systemowi kapitalistycznemu, uwzględniając jego przeobrażenia, które jeżeli stanowią mają punkt odniesienia dla refleksji nad przemysłem w Polsce, rozpatrywać należy z dwóch perspektyw. Po pierwsze, z perspektywy transformacji systemowej, w wyniku której społeczeństwo polskie dokonało przejścia od socjalistycznego, centralnie zarządzanego do demokratycznego i wolnorynkowego systemu społeczno-gospodarczego. Po drugie, z perspektywy procesów globalnych i zmian systemu, którego przemysł polski stał się częścią składową.

Wychodząc od możliwie szerokiej definicji kapitalizmu, należy zwrócić uwagę, że jest on systemem społecznym charakteryzującym się określoną strukturą społeczną, instytucjami oraz występowaniem charakterystycznego systemu wartości będącego podstawą osobowości i mentalności społecznej. Określany jest także jako „system rynkowy”, szczególnie przez neoklasycznych ekonomistów odcinających się od jego ideologicznych aspektów. Istotnie, zasadniczym elementem systemu kapitalistycznego jest rynek traktowany jako główny mechanizm koordynujący popyt i podaż towarów, którymi są produkty, usługi, a także siła robocza. Miernikiem powodzenia w „rynkowej grze” jest uzyskiwany zysk będący wynikiem różnicy poniesionych nakładów i uzyskanych efektów. Ponieważ działania rynkowe odbywają się pod presją konkurencji, wymuszają na jego uczestnikach racjonalne działania oparte na planowaniu, akumulowaniu zysków i innowacyjności (zob. Schumpeter, 1995: 103–104). Historycznie system kapitalistyczny powstał w następstwie upadku systemu agrarnego (feudalizmu) wywołanego rewolucją przemysłową i wzrostem znaczenia idei liberalizmu. Wzrost znaczenia kapitalistycznych stosunków społecznych przypada na wiek XIX i jest związany z zasadniczymi zmianami (wskazywanymi przez większość autorów zajmujących się tą tematyką), które dotyczyły głównie: 1) autonomizacji sfery gospodarczej od innych sfer życia społecznego (oddzielenie miejsca i czasu pracy od innych czynności oraz znaczne odseparowanie gospodarki od polityki i państwa); 2) poszerzenia wolności osobistej i własności prywatnej; 3) otwarcia i uelastycznienia struktury społecznej, gdzie pozycja jednostki zależy głównie od jej indywidualnych osiągnięć (zdolności i wkładu pracy) weryfikowanych przez rynek. Podstawą porządku społecznego jest ekonomicznie określana klasa, a nie status wynikający z urodzenia; 4) definiowania i wyjaśniania świata dominującej roli nauki z charakterystycznym dla niej pluralizmem i konkurencyjnością twierdzeń.

Od momentu pojawienia się systemu kapitalistycznego podlega ciągłym przemianom dotyczącym funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych. Rozwój technologii

wymusza zmiany w organizacji produkcji i silnie zmienia charakter rynków. Tworzenie się globalnej ekonomii wywiera wpływ na rolę państwa i przeobraża strukturę społeczną. Warto w tym miejscu zauważyć, że „Społeczeństwa przemysłowe były pierwszymi w historii państwami narodowymi. Państwa narodowe to społeczności polityczne oddzielone od siebie wyznaczonymi granicami, w przeciwieństwie do nieoznaczonych terytoriów granicznych istniejących między państwami tradycyjnymi. Rządy narodowe mają szeroką władzę nad wieloma sferami życia obywateli, a konstruowane przez nie prawo dotyczy wszystkich, którzy żyją w granicach danego państwa” (Giddens, 1991: 116).

W tym miejscu autorzy chcieliby skupić się na głębszych tendencjach współczesnego systemu społecznego i światowej gospodarki, które wydają się decydujące dla funkcjonowania przemysłu. Za punkt wyjścia przyjęto spadek znaczenia wielkich narodowych, a później także międzynarodowych korporacji. Tym samym w dalszej części pracy uwaga skoncentrowana zostanie na systemie kapitalistycznym w jego współczesnej formie, który dla odróżnienia bywa określany najczęściej jako kapitalizm postindustrialny, (ponowoczesny, pokapitalizm, turbokapitalizm, postfordyzm), gdzie zmienia się rola przemysłu w kierunku koncentrowania uwagi na zmianie organizacji produkcji (zob. Bell, 1994; Drucker, 1993 i 1999: 11–13; Luttwak, 2000: 42–44). W szczególności należy skoncentrować się na tych cechach współczesnego systemu społecznego, które dotyczą istotnych przeobrażeń społeczno-kulturowych i tworzą kontekst niezbędny do zrozumienia zasad funkcjonowania współczesnych rynków pracy.

## **Od produkcji masowej do innowacyjnej**

Dobrym rozwiązaniem gospodarczym będącym odpowiedzią na potrzeby społeczeństwa masowego okazała się produkcja masowa. W ostatnim okresie odbywała się ona przy wykorzystaniu gigantycznych przedsiębiorstw określanych przez Reicha (1996: 71–73) jako przedsiębiorstwa wielkiej masy. Dążyły one do osiągnięcia jak największych zysków dzięki dużej skali produkcji. Zasada była jednoznaczna – im większe przedsiębiorstwo, tym większe możliwości produkcyjne, im większe możliwości produkcyjne, tym tańszy proces produkcyjny jednostkowego produktu i tym większe zyski osiągnięte przy jego sprzedaży. Zyskowność masowej produkcji pozostawała jednak w sprzeczności z możliwościami wprowadzania zmian technologicznych niezbędnych dla zaspokajania coraz szybciej zmieniających się potrzeb/pragnień konsumenckich.

W miarę jak coraz większego znaczenia w walce o klienta nabierały możliwości innowacyjne systemu produkcyjnego, stało się jasne, że wielkie przedsiębiorstwa i korporacje bazujące na produkcji dużej liczby takich samych produktów są na przegranej pozycji względem mniejszych, bardziej mobilnych „przedsiębiorstw wysokiej wartości” (Reich, 1996: 71–73). Kluczem do sukcesu w powiększaniu zysków

przestała być liczba produkowanych przedmiotów. Decydująca okazała się jakość produktu, opierająca się na innowacyjnych możliwościach producentów, będących niczym innym jak umiejętnością natychmiastowego zaspokajania szybko zmieniających się gustów konsumenckich dzięki wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Umiejętność rozbudzania, a następnie zaspokajania potrzeb/pragnień konsumentów przy jak najmniejszym ryzyku finansowym osiąga się dzięki znacznym kompetencjom socjotechnicznym, zarządczo-organizacyjnym i technologicznym. Wymaganiom tym zdecydowanie lepiej stawiają czoło mniejsze, sprawniejsze pod względem organizacyjnym przedsiębiorstwa „wysokiej wartości” wykorzystujące jako swój zasadniczy zasób kompetencje pracowników (Drucker, 2001). Najbardziej znanym przykładem są przedsiębiorstwa określane mianem firm typu *know how*, które oferują swoim klientom wiedzę i kompetencje pracowników w celu rozwiązywania konkretnych problemów, które z racji ich niepowtarzalności, akcydentalnego charakteru nie mogą być rozwiązywane przy użyciu powtarzalnych i zrutynizowanych procedur.

Wiedza i kompetencje pracowników są w przedsiębiorstwie wysokiej wartości zasobem podstawowym (zob. Drucker, 1999: 148–149; 2001). Dotyczą one zarówno wielu szczegółowych dziedzin wiedzy, jak i umiejętności łącznego wykorzystywania i twórczego ich kompilowania. Nie zapominając o innowacyjnym sposobie myślenia jako ogólnym przesłaniu funkcjonowania przedsiębiorstw wysokiej wartości, dotyczącym również zasobów wiedzy i jej kompilowania w procesie produkcyjnym, można wyróżnić kilka zasadniczych kategorii kompetencji, które wykorzystywane bywają tu najczęściej. Kompetencje priorytetowe to umiejętności socjotechniczne, które określić można jako rozbudzanie pragnień i uświadamianie istnienia problemów konsumenckich. Następnie kompetencje analityczne wykorzystywane do odkrywania możliwości rozwiązywania wcześniej zdefiniowanych problemów oraz kompetencje technologiczne służące wdrażaniu i wykorzystywaniu nowych technologii w procesach produkcyjno-usługowych.

Dalej analizując zmiany zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, należy zauważyć, że nie tylko rozmiary (przedsiębiorstwa wysokiej wartości są zazwyczaj mniejsze, zatrudniają mniejszą liczbę pracowników etatowych, a w skrajnych przypadkach tworzone są do zrealizowania jakiegoś konkretnego jednostkowego celu). Struktura organizacyjna (prostsza, a przez to lepiej przystosowana do permanentnych zmian) stwarza z przedsiębiorstw wysokiej wartości firmy lepiej przystosowane do zasad funkcjonowania współczesnych rynków. W celu uzyskania optymalnej struktury organizacyjnej korzysta się z wypracowanych przy użyciu metody naukowej nowych, bardziej wydajnych sposobów zarządzania i organizacji pracy. Wiele z nich kryje się pod modnym w ostatnim czasie hasłem reengineeringu.

Kolejnym sposobem na obniżenie kosztów stałych przedsiębiorstw, zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego i zwiększanie mobilności jest outsourcing polegający na zleceniu zadań, które w dużych przedsiębiorstwach korporacyjnych wykonywały specjalnie do tego celu utworzone działy, np. badań rynku, podwykonawcom – ze-



wewnętrznych firmom. Dotyczy to zwłaszcza tych prac, które nie wchodzą w zakres podstawowych zadań przedsiębiorstwa i/lub zapotrzebowanie na nie ma mniej lub bardziej okazjonalny charakter. Tym samym część odpowiedzialności przerzucana jest na podwykonawców i zredukowany jest czynnik ryzyka.

Do wcześniej wymienionych elementów wpływających na poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw należy dodać jeszcze takie działania, jak: stała kontrola wydajności i jakości pracy, zmniejszanie kosztów stałych przedsiębiorstwa, dążenie do minimalizacji zatrudnienia, zwłaszcza pełnoetatowych pracowników, na rzecz szerszego wykorzystywania nowych technologii z robotyzacją włącznie.

Powyższe zmiany, w ostateczności prowadzące do uzyskania oszczędności kapitałowych i zmniejszenia ryzyka ewentualnego niepowodzenia, w głównej mierze nakierowane są na zwiększanie możliwości wprowadzania innowacyjnych zmian i opanowanie związanego z nimi ryzyka.

## **Od narodowych korporacji do „globalnych sieci przedsiębiorczości”**

Zcentralizowanie gospodarek lokalnych w obrębie narodowych, jakie nastąpiło pod koniec XIX wieku, stworzyło możliwość wzajemnej konkurencji między narodami w dziedzinie gospodarczej, zasadniczym narzędziem tej konkurencji były przedsiębiorstwa głównie przemysłowe. W tym czasie w Europie i Ameryce nastąpił gwałtowny wzrost wynalazków umożliwiające masowe wytwarzanie towarów oraz ułatwiający transport i komunikację. Znacznie zmniejszyła to koszty produkcji i obniżyła ryzyko inwestycji. Produkcja uległa umasowieniu, ale nie pojawiła się ona równoległe z masową konsumpcją, co zaowocowało znacznym spadkiem cen. Nadmierne zdolności wytwórcze spowodowały intensywne poszukiwania rynków zbytu oraz wzrost protekcjonizmu państwowego (wysokie cła importowe). W sytuacji, gdy rynki wewnętrzne nie były w stanie wchłonąć produkowanej ilości dóbr, a rynki innych zamożnych krajów były zamykane, rozpoczęła się ekspansja w kierunku biedniejszych regionów. Wytworzyła się swoista rywalizacja o nowe „strefy wpływów”, która miała charakter gry o sumie zerowej, gdzie aby jeden naród mógł zyskać, inny musiał tracić. Początek XX wieku to czas ugruntowania się postawy „ekonomicznego nacjonalizmu”.

Problem nadprodukcji gospodarki starano się zlikwidować kolejno poprzez: wysokie cła na importowane towary, tworzenie tzw. stref wpływów w słabiej rozwiniętych regionach i na końcu przez zmniejszenie wewnętrznej rywalizacji poprzez tworzenie dużych korporacji skupiających produkcję kraju.

W powszechnym przekonaniu dobrobyt obywateli uzależniony był od powodzenia gospodarki narodowej, której synonimem stały się narodowe korporacje. Korporację zaczęto postrzegać w kategoriach zasobu narodowego zarządzanego przez zawodowców „korporacyjnych mężów stanu” odpowiedzialnych względem akcjona-

riuszy, pracobiorców i dobra publicznego kraju. Wielkie korporacje tworzyły nowe miejsca pracy. Znacznie wzrosła liczebność klasy średniej, którą w dużej mierze stanowili półwykwalifikowani i wykwalifikowani robotnicy oraz urzędnicy niższego szczebla. Tym samym powstawał masowy rynek zbytu na produkowane dobra.

Jak zauważa Reich (1996: 60–61), znaczenie i rola korporacji lat 50. były usankcjonowane przez „narodowe porozumienie”. Opierało się ono na trzech fundamentalnych założeniach: 1) zmniejszaniu kosztów produkcji przez jej masowość i ściśle planowanie; 2) koordynacji i ustanawianiu cen produktów na poziomie zapewniającym przychód; 3) inwestowaniu znacznej części przychodów w infrastrukturę produkcji oraz płace kierowników średniego szczebla i robotników produkcyjnych. W zamian pracownicy nie organizowali strajków zakłócających produkcję masową. Producenci i pracodawcy nie windowali cen i płac w stopniu, który mógłby spowodować inflację, a rząd gwarantował korporacji samodzielność podejmowania decyzji.

Działania postrzegane w kategoriach publicznej odpowiedzialności podejmowane były na rzecz: 1) uznania przez wysokich urzędników zyskowności wielkich korporacji jako prerogatywy; 2) zintegrowanie systemu nauczania z systemem produkcji wielkich korporacji umożliwiające uzyskanie korzystnego zatrudnienia przez absolwentów szkół; 3) obrony narodowej – inwestycje publiczne w budowanie infrastruktury komunikacyjnej czy systemu kształcenia w perspektywie konkurencji zimnowojennej. Produkcja była subsydiowana w celu zwiększania korzyści wynikających z jej masowości. Zwiększenie produkcji pozwoliło z kolei na zatrudnienie większej liczby ludzi, a tym samym zwiększenie średniej klasy obywateli zdolnych do kupowania zwiększającej się liczby produktów (Reich, 1996: 60–61).

Sytuacja uległa zmianie za sprawą międzynarodowej konkurencji. Amerykanie w walce z zagraniczną konkurencją podejmowali rozmaite działania. Ochrona krajowego rynku, obniżenie cen i przegrupowywanie aktywów nie przyniosły jednak pożądanego efektu. „Zyski spadały lub pozostawały na tym samym poziomie, poczynając od połowy lat sześćdziesiątych” (Reich, 1996: 67). Amerykańskie korporacje zaczęły przechodzić od produkcji masowej do produkcji „wysokiej wartości” mającej na celu zaspokojenie indywidualnych potrzeb klientów. „Takie przedsięwzięcia są zyskowe zarówno dlatego, że klienci są chętni do płacenia dodatkowo za dobra i usługi w pełni odpowiadające ich potrzebom, jak i dlatego, iż oferta przedsiębiorstw świadczących usługi wysokiej wartości jest nie do skopiowania dla konkurentów, wytwarzających w wielkiej masie” (Reich, 1996: 73, Gardawski, 2009: 55).

Jak zauważa Robert Reich, przedsiębiorstwa wysokiej wartości cechują trzy podstawowe atrybuty pozwalające im na osiągnięcie coraz większej zyskowności:

1. Umiejętność kompilowania poszczególnych elementów w niepowtarzalną całość. Wymaga to dużej wiedzy o wzajemnych reakcjach kompilowanych składników, która wykorzystywana jest do rozwiązywania nowo powstałych problemów.
2. Uświadomienie klientom nowych potrzeb oraz możliwości ich realizacji. Wymagana jest tu duża wiedza o działalności, jaką prowadzi bądź zamierza pro-

wadzić klient. Marketing zindywidualizowanych produktów posiada swoją specyfikę – sztukę przekonywania zastępuje odkrywanie szansy.

3. Zarządzanie ideami polega na umiejętnym łączeniu ludzi identyfikujących i rozwiązujących problemy. Potrzebna tu jest wiedza dotycząca technologii oraz specyfiki danego rynku. Taka osoba musi nie tylko dostrzec potencjał dla nowych produktów, ale także zdobyć pieniądze potrzebne do uruchomienia projektu.

Pomiędzy przedsiębiorstwem produkcji masowej a przedsiębiorstwem wysokiej wartości występuje zasadnicza różnica. Polega ona na zwiększaniu zysku nie przez wzrost produkcji w kategoriach ilości, lecz przez odkrywanie nowych połączeń między rozwiązaniami a potrzebami. W konsekwencji dochodzi do zatarcia dawnej różnicy między produktami a usługami na rzecz usług, które stanowią znaczną część wartości produktu (prace badawcze konstruktorów, usługi związane ze sprzedażą, marketingiem, konsultingiem, usługami finansowymi i administracyjnymi). Cena wielu towarów w coraz mniejszym stopniu zależy od kosztów produkcji, a w coraz większym od usług, takich jak badania czy dystrybucja.

Najbardziej znaczącymi pracownikami przedsiębiorstwa wysokiej wartości są osoby odpowiedzialne za odkrycie problemu, jego rozwiązanie oraz tzw. „strategiczni organizatorzy sieci”. W związku z tym praca wyraźnie podlega procesowi dematerializacji. Coraz większe znaczenie zyskuje umiejętność operowania abstraktami i symbolami (Gardawski, 2009: 55). Ponieważ niezmiernie istotnym czynnikiem decydującym o sukcesie przedsiębiorstwa jest szybkość i rzetelność przepływu informacji, nie ma tu miejsca na biurokrację i hierarchiczną strukturę organizacyjną. Praca odbywa się w twórczych zespołach, gdzie wspólnie pracują odkrywający problemy oraz rozwiązujący je. Ma tu miejsce wymiana doświadczeń, intuicji i wzajemne uczenie się. Takie podejście umożliwia nie tylko rozwiązanie danego konkretnego problemu, ale również wzajemne poznanie umiejętności członków danej grupy, co znacznie usprawnia realizację kolejnych zadań. „Indywidualne umiejętności są tak powiązane, że łączna zdolność grupy do innowacji jest czymś więcej niż tylko sumą składników” (Reich, 1996: 77). „Zamiast piramidy przedsiębiorstwo wysokiej wartości wygląda więc jak sieć. [...] Strategiczni organizatorzy znajdują się w środku, lecz istnieją różnego rodzaju powiązania, które nie obejmują ich bezpośrednio; nieustannie też przędzone są nowe więzy” (Reich, 1996: 77). Ponieważ najistotniejszymi czynnikami przedsiębiorstw wysokiej wartości są szybkość, ruchliwość i możliwość eksperymentowania, takie przedsiębiorstwo nie może być więc obciążone nadmiernymi kosztami stałymi. Koszty stałe ograniczane są do minimum, dzięki czemu umożliwiające jest podejmowanie ryzykownych inicjatyw. W zamian za to zawierane są krótkoterminowe umowy dotyczące wynajmu pomieszczeń, wykonania standardowych czynności itp. Wszyscy pracownicy partycypują zarówno w podejmowanym ryzyku porażki, jak i ewentualnych korzyściach. Powoduje to silną motywację działania, co w tym wypadku jest czynnikiem niezbędnym. Tworzy to jednak zagrożenia dla stabilności rynku pracy, ponieważ „nowe miejsca pracy są tymczasowe i nisko płatne;

nowa technika stwarza ekonomiczne korzyści w długiej perspektywie, ale niszczy rozmaite wspólnoty; środowiska pracy są coraz bardziej sfragmentaryzowane, życie pracowników staje się coraz mniej przewidywalne, a rosnącej skali samozatrudnienia towarzyszy «wolność niepewności» (Gardawski, 2009: 55–56).

## Zakończenie

Istotna dla analizy funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw jest perspektywa globalna uwzględniająca zasady funkcjonowania gospodarek narodowych. W związku z umiędzynarodowieniem działalności korporacji zwraca się uwagę na fakt, że liczą się zyski, jakie przynosi dana spółka akcjonariuszom, a nie jej narodowa przynależność. Często inwestor nie jest nawet w pełni świadom, jakich spółek jest właścicielem. Jego kapitał jest bowiem zarządzany przez instytucje, takie jak fundusze wzajemne, ubezpieczeniowe, emerytalne itp., które w celu zwiększenia zysków inwestują na giełdach różnych krajów. Jest to możliwe dzięki rozwojowi nowych technologii znacznie ułatwiających przepływ informacji i kapitału między krajami. W nowej globalnej rzeczywistości korporacje niechętnie przyjmują na siebie odpowiedzialność narodową. Przyjęcie takich zobowiązań zmniejszałoby ich konkurencyjność. Perspektywa kryzysu finansowo-gospodarczego skłania jednak do pytań o znaczenie przemysłu i sposoby jego analizy w kontekście funkcjonowania konkretnych gospodarek regionalnych, a w szczególności gospodarek państwowych. Przemysł postrzegany jest w takim ujęciu jako istotny element szeroko rozumianych procesów wytwórczych, które niesłusznie we współczesnych analizach czynników rozwoju traktowane były jako drugoplanowe względem konsumpcji. Tezę tę odnaleźć można nawet w debacie publicznej, w której procesy reindustrializacji Europy traktowane są jako antidotum na kryzys i szansę na poprawę znaczenia Europy w perspektywie gospodarki globalnej. O potrzebie socjologicznej refleksji na temat przemysłu, która umożliwiłaby szerokie jego rozumienie zwłaszcza znaczenia społecznego, świadczyć też mogą działania realizowane na poziomie krajowym. Przykładem mogą być aktualne działania rządu polskiego, w tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera powołanie Rady ds. Innowacyjności oraz opracowanie *Paktu dla nauk technicznych*. Inicjatywy te wysuwane przez aktualnego wicepremiera oraz ministra nauki i szkolnictwa wyższego Jarosława Gowina z założenia służyć mają pogłębianiu współpracy nauki i biznesu w celu reindustrializacji Polski (*Gowin: celem rządu reindustrializacja Polski w oparciu o polską naukę*, 2015). Warto zatem przyrzeć się zagadnieniom związanym z przemysłem i zwracając uwagę na istotę zjawiska, wykorzystać istniejący dorobek oraz tradycję socjologii przemysłu.

## Bibliografia

- Bell D. (1994), *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, PWN, Warszawa.
- Buchner-Jeziorska A. (2000), *Przemysł*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Drucker P. (1993), *The Post-Capitalist Society*, Routledge, London.
- Drucker P. (1999), *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*, PWN, Warszawa.
- Drucker P. (2001), *The next society. A survey of the near future*, "The Economist", No. 3, <http://www.economist.com/node/770819>, dostęp: 23.01.2016.
- Gardawski J. (red.) (2009), *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Giddens A. (1991), *The Consequences of Modernity*, Polity Press, Oxford.
- Gowin: *celem rządu reindustrializacja Polski w oparciu o polską naukę* (2015), [http://it.wnp.pl/gowin-celem-rzadu-reindustrializacja-polski-w-oparciu-o-polska-nauke.262890\\_1\\_0\\_1.html](http://it.wnp.pl/gowin-celem-rzadu-reindustrializacja-polski-w-oparciu-o-polska-nauke.262890_1_0_1.html), dostęp: 23.01.2016.
- Grabowski R., Soroka P. (2013), *Straty w potencjale przemysłu po 1989 roku i potrzeba reindustrializacji*, „Rzeczy Wspólne”, nr 3.
- Luttwak E. (2000), *Turbokapitalizm. Zwycięzcy i przegrani światowej gospodarki*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Mały rocznik statystyczny polski 2013*, Główny Urząd Statystyczny, Rok LVI.
- Reich R. B. (1996), *Praca narodów. Przygotowanie się do kapitalizmu XXI wieku*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Schumpeter J. A. (1995), *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa.
- Szacki J. (2002), *Spencer Herbert*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 4, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Szacki J. (2012), *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*, PWN, Warszawa.
- Szczepański J. (1969), *Przemysł i społeczeństwo w Polsce Ludowej*, PAN, Wrocław–Warszawa–Kraków.
- Sztompka P. (2012), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Taylor J. B. (2011), *Zrozumieć kryzys finansowy. Przyczyny, skutki, interpretacje*, PWN, Warszawa.

### Summary

#### Industry as a subject of sociological reflection

This article presents industry as a subject of sociological reflection. It examines the sociology of industry. The article describes the socio-economic situation during a crisis and draws attention to some aspects of global change. It reflects on changes in the United States of America, Western Europe and the transition from a society of production to a postindustrial society.

The article notes the continuing analytical utility of existing industrial sociology.

**Keywords:** industry, sociology of industry, industrialization, reindustrialization, industrial society, economic crisis, postindustrial society, globalization, localism

**Słowa kluczowe:** przemysł, socjologia przemysłu, industrializacja, reindustrializacja, społeczeństwo przemysłowe, kryzys gospodarczy, społeczeństwo usługowe, globalizacja, lokalizm